TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO

UM ESTUDO SOBRE LUCRO EMPRESARIAL, CAPITAL, CRÉDITO, JURO E CICLO DA CONJUNTURA

JOSEPH SCHUMPETER

FUNDAÇÃO CALOUSTE GULBENKIAN

ISBN 978-972-31-1461-4

JOSEPH SCHUMPETER

TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO

UM ESTUDO SOBRE LUCRO EMPRESARIAL, CAPITAL, CRÉDITO, JURO E CICLO DA CONJUNTURA

JOSEPH SCHUMPETER

Introdução

EDUARDO DE SOUSA FERREIRA

Tradução

KARIN PAUL FERREIRA

EDUARDO DE SOUSA FERREIRA

FUNDAÇÃO CALOUSTE GULBENKIAN

Tradução do original alemão intitulado

Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, de Joseph Schumpeter,
6.ª edição, 1964 (reimpressão inalterada da 4.ª ed. de 1934)

Edição da
FUNDAÇÃO CALOUSTE GULBENKIAN
Avenida de Berna | Lisboa
2012

Depósito Legal N.º 351 641/12
ISBN 978-972-31-1461-4

Índice

Introdução: XI
Schumpeter – profeta da destruição inovadora

TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO LI

Prefácio da quarta edição

Primeiro Capítulo. O circuito económico no seu condicionamento pelas realidades existentes 1
O facto económico – Os elementos da experiência económica – A tendência para alcançar o equilíbrio e o fenómeno do valor – Economia e técnica – As categorias de bens; os últimos elementos da produção; trabalho e solo – O factor produtivo trabalho – A teoria de imputação e o conceito da produtividade marginal – Custos e lucro; a lei de custos – Riscos, "fricções", quase-rendas – O decorrer do tempo e a abstinência – O sistema de valores da economia individual – O modelo da economia do mercado – A posição dos meios

produtivos produzidos na economia de mercado – O dinheiro e a formação do seu valor; o conceito do poder de compra – O sistema social de valores.
Apêndice: Estática económica – A natureza "estática" base da teoria até agora. **98**
Notas **115**

Segundo Capítulo: O fenómeno fundamental do desenvolvimento económico **123**
I. Sobre o conceito do desenvolvimento social – O desenvolvimento económico – O sentido dado aqui a "desenvolvimento económico" – O nosso problema – Preliminares.
II. O desenvolvimento económico como imposição de novas combinações – Os cinco casos – A utilização diferente das forças produtivas nacionais – O crédito como meio da retirada e da atribuição de bens – Como é que o "desenvolvimento" é financiado? – A função do banqueiro.
III. O fenómeno-base – Empresa, empresário – Por que razão é a "implementação de novas combinações" uma função de tipo especial – Liderança e caminhos habituais – O dirigente na economia socializada e o dirigente na economia privada – A questão da motivação e o seu significado – Os estímulos.
Notas **185**

Terceiro Capítulo: Crédito e Capital
Primeira parte: A Natureza e a Função do Crédito **199**
Exposição sumária – O crédito serve o desenvolvimento – O devedor típico na economia nacional – O cerne do fenómeno do crédito – Inflação e deflação de crédito – O que é que limita a criação privada de poder de compra ou criação de crédito?

Segunda Parte: O Capital **231**
A tese básica – A natureza do capital e do capitalismo – Definição – O aspecto do capital.
Apêndice: As maneiras de ver mais importantes sobre a natureza do capital na prática e na ciência – O conceito do capital na contabilidade – O capital como "forma de cálculo" – Capital e dívidas. **243**

Terceira Parte: O Mercado Monetário **283**
Notas **290**

Quarto Capítulo: Lucro Empresarial ou Valor Acrescentado **299**
Introdução – Discussão de um exemplo típico – Outros casos de lucro empresarial na economia capitalista – Elaboração teórica utilizando um exemplo da economia fechada – Aplicação do resultdo à economia capitalista; problemas especiais – A suposta tendência para equilibrar os lucros empresa-

riais; lucro empresarial e salário; desenvolvimento e lucro empresarial; formação de riqueza – O volume do lucro do empresário – Natureza da ascensão social e da descida social e a estrutura da sociedade capitalista.
Notas **342**

Quinto Capítulo: O Juro de Capital **347**
Nota prévia – 1. O problema; Discussão das tentativas mais importantes de solucioná-lo – 2. Observações funcionais sobre "rendimento puro"; A inclusão nas contas – 3. Os "travões" no mecanismo da imputação: Monopólio, subvalorização, crescimento do valor – 4. A fonte do juro; ágios de valor; ganhos de valor em bens – 5. As primeiras três máximas de uma nova teoria de juro – 6. A questão central; quarta e quinta máxima – 7. Discussões fundamentais sobre a natureza do problema – 8. O juro está associado ao dinheiro; sexta máxima; explicação porque predomina uma opinião contrária; assegurar contra mal-entendidos; pontos secundários – 9. A pergunta definitiva. O valor total de uma renda – 10. O caso mais geral; o juro na economia sem desenvolvimento – 11. A formação do preço do poder de compra – 12. A formação do preço do crédito bancário – 13. As fontes da oferta de dinheiro; os capitalistas; alguns efeitos do juro já existente – 14. O tempo como elemento de custo; o juro como

forma de cálculo dos rendimentos –15. Aplicações erradas do aspecto do juro e as suas consequências – 16. Problemas do nível da taxa de juro.
Notas **454**

Sexto Capítulo: O Ciclo da Conjuntura **459**
Notas prévias sobre a teoria a ser exposta.
1. Perguntas – Não há característica comum a todas as perturbações – Redução do problema das crises ao problema da mudança de conjuntura – A pergunta decisiva.
2. A única razão da flutuação da conjuntura – a) Interpretação da nossa resposta; os elementos que reforçam: "O novo fica lado a lado com o velho; as ondas de prosperidade secundárias; importância do elemento de erro – b) porquê os empresários surgem "em bandos"?
3. A natureza da perturbação do equilíbrio que resulta da prosperidade – A natureza do processo de reabsorção ou processo de liquidação – O "aspirar a um novo equilíbrio".
4. Os fenómenos do processo de depressão normal – nomeadamente as consequências da unilateralidade da prosperidade – Teorias do excesso de produção e da desproporcionalidade.
5. O processo de depressão passa para um estado de quase-falta de desenvolvimento – O processo de de-

pressão enquanto "cumpridor" – As várias categorias de sujeitos económicos na depressão – O salário real na prosperidade e na depressão.
6. O percurso anormal; a crise – profiláxia e terapia.
Notas **527**

Introdução

Schumpeter – profeta da destruição inovadora

Eduardo de Sousa Ferreira

I

No espólio escrito à mão de Joseph A. Schumpeter encontram-se notas para um romance autobiográfico que nunca chegou a ser publicado, mas de que nos é dado conhecimento por Arthur Smithies[1]. Em "*Schiffe im Nebel*" (Navios no nevoeiro) a personagem central é Henry, filho duma inglesa de família notável e dum pai com ascendentes de múltiplas nacionalidades europeias, de nacionalidade indefinida, e que foi para Inglaterra como representante duma companhia de navegação de Triesch na Monarquia Austro-Húngara. O pai morre num acidente de caça quando Henry tem 4 anos, e a mãe passa a ser o seu centro emocional, uma personalidade com grandes relações sociais, que lhe permitem, apesar de não ter meios financeiros, abrir ao filho acessos aos altos círculos sociais, com a esperança de ele seguir para a política. Mas ele desilude a mãe e, após vários anos de rodeios, emigra nos anos de 1930 para os Estados Unidos. Henry apaixona-se pelo trabalho, mas não deixa de ter atenção a oportunidades.

Estas notas para um romance contêm os tópicos relevantes para a vida de Schumpeter, a começar pela morte prematura do pai, passando pela consequente estreita ligação à mãe e pela questão preocupante da sua identi-

dade familiar, social e nacional, sem definir se é austríaco, inglês ou americano, mas com características nítidas de um Habsburgo.

Schumpeter nasceu realmente em Triesch (hoje Trest, a sudeste de Praga) em 1883, o mesmo ano do nascimento de John M. Keynes, duas personalidades que inspiraram e cunharam as disciplinas das ciências sociais assim como a política económica do século XX.

Schumpeter não tem razões para se preocupar com a sua vida na pequena cidade onde o seu pai possui uma fábrica de têxteis, até que este morre com 31 anos provavelmente num acidente de caça. No ano seguinte morrem os dois pais da mãe. Na sequência destes acontecimentos as expectativas que a mãe tinha para o filho levaram-nos a mudar-se para Graz que possuía uma das poucas universidades do *Kaiserreich*. A relação entre mãe e filho permaneceu muito estreita, procurando ela cada vez maiores palcos onde o seu filho pudesse revelar as suas capacidades. E encontrou o mais adequado, mudando-se para Viena, onde o filho passou a frequentar o "*Theresianum*", uma das melhores e mais exigentes escolas. Tal como John M. Keynes em Eton e Franklin D. Roosevelt em Groton, entrou Schumpeter, com aquele passo, no meio social da aristocracia. Como escreveu mais tarde um seu amigo em Harvard, "Schumpeter adquiriu no '*Theresianum*' as agradáveis, e com isso um pouco exageradas, maneiras delicadas do 'Velho Mundo' que em ligação com o seu 'charme' natural, a sua amabilidade e vitalidade o fizeram aquele homem como nós o conhecemos"[2].

Do "*Theresianum*" passou em 1901 para a Universidade de Viena, uma Universidade de primeira classe, a versão austríaca de Oxford e Cambridge, onde os alunos eram submetidos a exames extremamente rigorosos. Sigmund Freud, na altura psicanalista em Viena, descreveu o medo de reprovar nos "sonhos de exames" que se mantinham pela idade mais avançada[3].

Schumpeter esteve desde o princípio interessado no estudo da economia, o que nessa altura em Viena só era possível no quadro da Faculdade de Direito onde em 1906 se doutorou. O estudo da ciência económica era nessa altura dominado por três métodos com os quais teve de se confrontar[4].

O primeiro ficou conhecido como Escola Clássica. Esta, dominada por economistas britânicos, fora criada por Adam Smith com *The Wealth of Nations*, desenvolvida por David Ricardo e atingiu o seu auge com os *Principles of Political Economy* de John Stuart Mill.

Como Adam Smith, também Schumpeter acreditava nas virtudes do mercado livre e no papel dos economistas na política do Estado. Admirava a Riqueza das Nações, criticava a falta da força imaginativa criadora dos economistas britânicos de tradição clássica: "Estes autores viviam nessa altura no limiar do maior desenvolvimento de todos os tempos. Debaixo dos seus olhos tornavam-se realidade grandes possibilidades. Mas eles não viam mais nada que uma limitada economia que com sucesso retrógrado luta pelo seu pão do dia-a-dia. Eram todos estagnacionistas. Mesmo Stuart Mill, o mais optimista entre eles,

não tinha ideia nenhuma do que mais tarde a máquina de produção capitalista iria prestar"[5].

Também o segundo método da Ciência Económica da altura, a Escola Histórica Alemã, influenciou o pensamento de Schumpeter. O seu método consistia em compor a história dos vários ramos da indústria e das instituições. Tal como os Clássicos, dava grande relevo ao papel dos economistas na política do Estado. Com centro em Berlim, a influência da Escola Histórica deveu-se, em parte, à dinâmica transmitida por Gustav von Schmoller.

Um problema para Schumpeter era o facto de esta Escola não dar a atenção devida à teoria económica, mas considera a sua utilidade indiscutível. Max Weber, que Schumpeter não só admirava como por vezes trabalhava com ele, foi colher à Escola Histórica uma parte das suas ideias. Mas a maior influência sobre Schumpeter veio do terceiro método, a Teoria da Utilidade Marginal. Dos três mais importantes economistas desta Teoria, o suíço Léon Walras, o inglês William Stanley Jevons e o austríaco Carl Menger da escola de Viena, foi este último o mais influente enquanto viveram, sendo Walras o que teve mais aceitação a longo prazo. Schumpeter considerou Walras um economista maior do que Menger devido à sua contribuição para a teoria do equilíbrio geral: "pela primeira vez na História da Ciência – escreveu Schumpeter – deu Walras ao Mundo um plano coerente que exprimiu a pura lógica da dependência mútua de quantidades económicas". O seu sistema de equações do equilíbrio geral era "a Magna Carta da Teoria Económica". E sem a teoria da utilidade marginal

o desenvolvimento abarcador da teoria do equilíbrio seria extremamente difícil, se não impossível[6].

Contudo, o mais importante professor de Schumpeter foi um aluno de Menger: Eugen von Böhm-Bawerk que ocupa três vezes o lugar de ministro das finanças do imperador.

Sem comparação, as mais relevantes experiências para a construção da sua maneira de ver o capitalismo ganhou-as Schumpeter do seminário de Böhm-Bawerk sobre Marx em 1905, onde participava também o notável grupo Otto Bauer, Rudolf Hilferding, Emil Lederer e Ludwig von Mises. O grande interesse de Schumpeter por questões do marxismo derivou precisamente da convivência com estes profundos conhecedores da matéria[7]. Böhm–Bawerk e Marx são os autores que deixaram mais marcas na obra da sua vida. Logo após a morte de Böhm escreveu Schumpeter um brilhante artigo sobre a sua produção teórica[8] onde por várias vezes se ocupa da relação entre Böhm e Marx. A ligação entre as obras destes dois grandes teóricos[9] deriva, para Schumpeter, do facto de ambos – um baseando-se em Carl Menger, o outro em Ricardo – considerarem a teoria do valor a chave para a compreensão teórica de qualquer ordem económica.

Mas tal não impede que Schumpeter se demarcasse de Marx, por exemplo, quanto à teoria do valor do trabalho. O que Schumpeter admira é a capacidade de Marx ter uma concepção global dinâmica que "*will forever attract more attention than the Keynesian System of comparative statics*"[10]. A mesma admiração transmite-a em relação à Teoria do Materialismo Histórico.

Após os seus estudos, dedica-se Schumpeter a um périplo académico, sendo Berlim a sua primeira estação a que se seguiu uma estadia de um ano em Londres que aproveita para contactar Alfred Marshall em Cambridge e Francis Edgeworth em Oxford. Com Marshall, na altura talvez o mais conhecido economista ao nível mundial, discutiu sobre as teorias de Böhm–Bawerk, a aplicação da teoria económica a questões práticas, mas também falaram da carreira profissional do visitante. E Marshall tentou nitidamente explorar a sinceridade dos interesses económicos de Schumpeter, o que este comentou mais tarde, como transmite Smithies no seu "*Memorial*", (página 11): "No ano de 1907 eu olhei (Marshall) por cima da mesa do pequeno almoço, e disse: 'Senhor Professor, depois da nossa conversa sinto-me como um namorado imprudente que se quer meter na aventura dum casamento. Mas você comporta-se como um benévolo tio que me quer convencer a desistir do meu plano'. Ele respondeu: 'e assim deve ser. Porque se há alguma coisa nisso, então o tio está a pregar em vão'". Na realidade dúvidas sobre a paixão de Schumpeter pelas Ciências Económicas eram infundadas. Quando ele visitou Marshall já trabalhava diligentemente no seu primeiro livro "*Wesen und Inhalt der Theoretischen Nationalökonomie*" (Essência e Conteúdo da Economia Nacional Teórica), que terminou dois anos mais tarde[11].

Em 1907, já casado, vai para o Cairo onde trabalha na chancelaria dum advogado italiano e administra com sucesso a fortuna de uma princesa egípcia, que lhe deu, para além dos honorários combinados, um generoso bónus

de 60 000 coroas de ouro. Ao mesmo tempo cria uma refinaria através duma inovação redutora de custos. O manuscrito da sua agregação é datado de Cairo 1908, em 1909 tem licença para ensinar Economia Política na Universidade de Viena e em 1911 passará a professor de Economia Política na Universidade de Graz.

Passando por Secretário de Estado das Finanças (na altura correspondendo a Ministro) de 1919 a 1921 e adquirindo entretanto a nacionalidade alemã, é chamado neste último ano para a Universidade de Bona a ocupar a cadeira de Ciência do Estado da Economia.

Contudo a vida de Schumpeter irá ser sombreada de forma muito grave pela perda, no verão de 1926, da mãe, da mulher e do filho. Os anos de 1927 e de 1928, passa-os Schumpeter em Cambridge, Massachusetts, na *Harvard University* como professor convidado, mas passa em 1932 a professor permanente daquela Universidade por cerca de duas décadas, não tendo voltado mais a Bona. Entretanto, em 1939, passa a ter a nacionalidade americana. 1940/41 é Presidente da *Econometric Society* que ajudou a fundar, e em 1948 passou a Presidente da *American Economic Society* e, depois, em 1949 a Presidente da *International Economic Association*, criada na altura. Em 1937 casa Schumpeter pela terceira vez, agora com Elisabeth Boody Firuski que, quatro anos após a morte do marido em 1950, tomaria em mãos a publicação da *History of Economic Analysis* deixada por ele como manuscrito não publicado.

O período de Harvard é uma época de grande sucesso para Schumpeter, tendo brilhantes economistas sido por ele

inspirados, como Paul A. Samuelson, Richard Musgrave, Paul Sweezy, Kenneth Galbraith entre outros. Rege uma cadeira em Teoria Económica Matemática que ele próprio ensina antes de a passar a Wassily Leontief, que, após estadias em Berlim, Kiev e China, fora para Harvard. Contudo, para desgosto de Schumpeter, Keynes tinha já há muito alcançado grande prestígio e é também aceite com entusiasmo por muitos professores e estudantes. Poucos se põem fora desse entusiasmo, mas Schumpeter sentiu-se mal tanto mais quanto Galbraith e depois também Samuelson passaram a keynesianos, divulgando Keynes nos livros de estudo. Em 1936 publica uma recensão[12], reveladora de uma inveja que o atormentava. Criticando Keynes de partilhar o vício de Ricardo de tirar grandes conclusões de política económica a partir de modelos triviais. Mas qualifica de boa a teoria do juro de Keynes, por ela – diz Schumpeter – "ser a primeira a seguir a minha própria Teoria"[13].

II

A obra de Schumpeter pode ser classificada em dois períodos de produção: o período europeu e o período americano[14].

O 1.º período, o europeu, abrange "Essência e Principal Conteúdo da Economia Nacional Teórica" (*Das Wesen und der Hauptinhalt der Theoretischen Nationalökonomie*) publicado em 1908, "Teoria do desenvolvimento económico "(*Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*), publicado em 1911, e ainda, "Épocas da História dos

Dogmas e dos Métodos" (*Epochen der Dogmen-und Methodengeschichte)*, publicado em 1914.

O 2.º período, o americano, abrange "Ciclos Conjunturais" (*Business Cycles*), publicado em 1939, "Capitalismo, Socialismo e Democracia" (*Capitalism, Socialism and Democracy*), publicado em 1942 e "História da Análise Económica" (*History of Economic Analysis*), publicado em 1954, esta última editada pela sua mulher após a morte dele[(15)]. Se bem que os livros deste segundo ciclo tenham marcado durante muito tempo a imagem de Schumpeter, o facto é que mais recentemente e nomeadamente após o centenário do nascimento em 1983 tem sido dado mais relevo à Teoria do Desenvolvimento Económico, do período Europeu[16].

Stephan Böhm chama a atenção para a existência de um plano no "labirinto" desta obra de Schumpeter:[17] "*Business Cycles*", do 2.º período, é a Teoria da Conjuntura construída em "*Theorie der Wirtschaftlichen Entwick--lung*" do 1.º período, surgindo da ligação de Teoria e História com Métodos Estatísticos, na altura rudimentares. A "*History of Economic Analysis*", do 2.º período, retoma as ideias inseridas em "*Epochen der Dogmen-und Methodengeschichte*" do 1.º período. E "*Capitalism, Socialism and Democracy*", do 2.º período, retoma os temas que invocam os trabalhos sociológicos dos anos de Graz[18]. Perante a sua imensa obra, Schumpeter comenta acerca da terceira década de investigação que esta foi "*the decade of sacred fertility*".

Num prenúncio do futuro prestígio, publica Schumpeter, com a idade de 25 anos, uma obra de 650 páginas

"A Essência e Principal Conteúdo da Economia Nacional Teórica"[19], de que algumas ideias já tinham surgido num estudo publicado dois anos antes "sobre métodos matemáticos da economia teórica" (*Über die Mathematische Methode der Theoretischen Ökonomie)*[20]. Aos 30 anos Schumpeter é convidado por Max Weber a contribuir com um ensaio sobre a história da economia nacional (Épocas da História dos Dogmas e dos Métodos) para o seu compêndio da Economia Social (*Grundriss der Sozialökonomik*), o que manifesta o apreço em que Max Weber o tinha[21]. A obra de Weber ocupava-se do estado da investigação nos vários campos da disciplina. Esta contribuição de Schumpeter é o embrião da sua obra de 1954 " *History of Economic Analysis*"[22], que segue a tradição austríaca do interesse pela história e desenvolvimento do ramo. É um trabalho impressionante, mesmo tomando em consideração que se alimenta em grande parte de duas fontes – "História e Crítica das Teorias do Juro do Capital" (*Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*) de Böhm-Bawerk e "Teorias sobre a Mais-Valia" (*Theorien über den Mehrwert*) editadas por Karl Kautsky[23].

A "*magnum opus*" de Schumpeter é, na opinião de muitos comentadores, a "Teoria do Desenvolvimento Económico", publicada em 1911. Parte Schumpeter dum modelo estacionário da economia, com propriedade privada, divisão de trabalho e livre concorrência, mas sem qualquer alargamento descontínuo da produção. "Isto significa que o sujeito económico actua conforme dados que obtém por experiência e de uma maneira que também

é determinada pela experiência e também numa forma tradicional. O circuito dos períodos económicos não contém nada que possa indicar por si próprio a possibilidade de um desenvolvimento. É dominado por determinadas necessidades e, enquanto estas necessidades não mudarem, mantém-se igual a si próprio (...) e, na medida em que os elementos que considerámos até agora são as forças motrizes da economia, a sua imagem ficará ano após ano a mesma. Sempre a mesma actividade económica, para obter a máxima satisfação das necessidades possíveis de acordo com as circunstâncias existentes – esta é a descrição desta imagem. Por isso falamos de uma economia inerte, passiva, condicionada pelas circunstâncias, estacionária, estática"[24]. Não deixa de surgir como uma situação irreal onde faltam principalmente o empresário e o capitalista. Uma economia de mercado com livre concorrência não é imaginável sem formação de capital e, por isso, sem desenvolvimento. Schumpeter na sua obra posterior "*Capitalism, Socialism and Democracy*" (pág. 136) concede que o capitalismo não é só nunca estacionário como nem nunca o pode ser.[25.1]

O equilíbrio económico é perturbado constantemente, na realidade, por choques de desenvolvimento na nova época do capitalismo, não por alteração de certos dados sociais (como da população, necessidades), mas, sim, como resultado da alteração dos métodos económicos, aquilo a que Schumpeter chama o "levar a cabo de novas combinações" que mais tarde passa a chamar "inovação". As combinações económicas e técnicas, as combinações que têm

em conta as necessidades e os meios existentes, e as combinações com base na ideia dos métodos não coincidem.

O modelo de uma economia estacionária já fora apresentado por Francois Quesnay no seu *Tableau Économique*, no esquema da reprodução simples de Marx e nos *Principles* de Marshall que Schumpeter conhece. Para Schumpeter toda a teoria existente era estática e tornava-se agora necessário desenvolver uma teoria dinâmica, se bem que concedesse à Escola Clássica alguns passos neste sentido. A única tentativa maior de abordar o problema do desenvolvimento fora de Karl Marx: "ele tenta tratar o desenvolvimento da própria vida económica com meios da teoria económica. As suas doutrinas da acumulação, depauperação e colapso, resultam, de facto, de raciocínios puramente económicos. Tem sempre um alvo em mira, que é o desenvolvimento da vida económica como tal e não procura apenas perceber como funciona o circuito económico num determinado momento. Mas mesmo assim, os fundamentos da sua teoria são totalmente estáticos por natureza"[25.2].

A lógica do círculo económico permite transformações que não sejam resultado do meio ambiente ou perturbações externas à economia? Responder que não significaria para Schumpeter que desenvolvimento fosse um fenómeno extra-económico. Schumpeter não compreende o desenvolvimento como uma filosofia da história nem como analogia no sentido de Darwin, mas como um mecanismo através do qual a economia, por si própria, cria transformações. Novas combinações das possibilidades econó-

micas existentes alteram as relações existentes. Uma utilização diferente dos meios de produção existentes numa economia pode assumir formas diferenciadas:[26]

1. Produção de um novo bem, quer dizer, de um bem com o qual os consumidores ainda não estão familiarizados, ou de uma nova qualidade de um bem (inovação de produto).
2. Introdução de um novo método de produção, ou seja, de um método de produção que o respectivo ramo industrial ainda não conhece na prática; este método não necessita de forma alguma de se basear numa nova descoberta científica, podendo consistir também numa nova maneira de tratar um bem comercialmente (inovação de processo).
3. Abertura de uma zona de venda, quer dizer, de um mercado no qual o respectivo ramo de indústria ainda não tenha sido introduzido, sendo indiferente se este mercado já tenha existido ou não.
4. Conquista de uma nova fonte de fornecimento de matérias-primas ou produtos semimanufacturados. Novamente não interessa se esta fonte de fornecimento já existiu antes – seja por simplesmente não se ter reparado nela ou por se ter considerado inacessível – ou se terá de ser criada primeiro.
5. Introdução de uma reorganização, como a criação de monopólio (por exemplo, através de um "*trust*") ou a destruição de um monopólio.

Só a estas transformações chama Schumpeter inovação, excluindo as que surgem regularmente e que não provocam perturbações do sistema de equilíbrio. As verdadeiras inovações são choques contínuos da conjuntura e, como tal, o factor eminente na História da Sociedade Capitalista criador do desenvolvimento económico[27]. No entanto, a noção schumpeteriana de inovação é tão flexível que, por exemplo, a criação de uma mera empresa pode estar incluída naquela noção, e neste sentido "o Capitalismo sem inovação é uma contradição lógica" segundo Gottlieb e Solo. O próprio Schumpeter caracterizou a criação dum monopólio como inovação[28].

Preocupado com a perspectiva sociológica na economia, Schumpeter aborda a questão de saber quais são os suportes e condições do desenvolvimento económico. Considera que não são normalmente os empresários já instalados que levam a cabo as novas combinações, não sendo normalmente utilizadas reservas de produção improdutivas[29]; "de acordo com a concepção e também por regra, as novas combinações, melhor dito, as empresas, os lugares de produção, etc., que lhes dão corpo, não tomam meramente o lugar das antigas entidades, mas, para começar, existem lado a lado com elas que, aliás, normalmente não existiriam, por si sós, em condições de dar o grande novo passo; geralmente não eram os chefes das estações da malaposta que fundaram os caminhos-de-ferro... A implantação de novas combinações significa, por isso, (...) a utilização diferente da reserva de meios produtivos da economia nacional"[30.1], o que Schumpeter define como "destruição

criadora". Mira Godinho considera o conceito "Destruição Criadora" um conceito "fortemente paradoxal" na medida em que une dois estados opostos: o da destruição e o da criação. Ora, Schumpeter, usando a noção de "Destruição Criadora" pela primeira vez em 1942, considerou-a um factor essencial da realidade capitalista. A imprescindibilidade da inovação significa que o capitalismo tem uma tendência imanente para a inovação, sendo uma contradição conceber um capitalismo em equilíbrio permanente. A noção da destruição criadora traz consigo duas ideias contrárias ao comum, o que não admira em Schumpeter, cuja vida consistiu em muitos paradoxos. Para Scott Fitzgerald, Schumpeter personificava uma alta inteligência: a pedra-de-toque para uma inteligência de primeira ordem é a capacidade de ter simultaneamente duas ideias opostas e continuar a funcionar. Assim o "fortemente paradoxal" de Mira Godinho acerca da destruição criadora deve interpretar-se como "fortemente contrário ao comum".[30.2] Os agentes da "destruição criadora" são os empresários. A estes ele define-os como "sujeitos económicos cuja função é levar a cabo novas combinações e de que elas são ele mento activo. Alguém só é empresário quando leva a cabo, na sua função de dirigente, uma nova combinação, e não pode ser uma descoberta ou uma exploração que são coisas do investigador e do técnico[31]. Estas noções são ao mesmo tempo mais latas e mais estreitas que as comuns. Mais latas porque incluem não só os "independentes" como "dependentes" que exercem aquela função numa empresa, como directores e membros de direcção, etc., e incluem órgãos de sociedades socialistas ou chefes de uma

tribo primitiva. Mais estreitas porque não abrangem todos os "independentes" a trabalhar por conta própria: propriedade na empresa não é para Schumpeter uma característica essencial.

"Para poder produzir de todo, para poder executar as suas novas combinações, o empresário precisa de poder de compra. Este poder não lhe é oferecido automaticamente como resultado dos produtos vindos do período económico anterior, como é o caso do produtor no circuito. Se não o tiver, por ventura, já de outra forma (...) terá de o pedir emprestado. Se não conseguir isto, então obviamente não se pode tornar empresário"[32].

De onde lhe vem o poder de compra? Ao contrário dos chefes de tribo, senhores feudais e dirigentes de empresas no socialismo, o empresário na economia de mercado não pode requisitar ou transferir recursos financeiros. Como em equilíbrio do círculo económico estacionário não há poder de compra excedente, o crédito é a condição *sine qua non* da actividade do empresário, pelo que o inovador está dependente da ajuda do Banco, este na função de capitalista. Na relação entre crédito e o levar a cabo da inovação encontra Schumpeter a *differentia specifica* da ordem económica do capitalismo[33]. O banqueiro é o éforo da economia de mercado – diz Schumpeter[34] – e não age tanto com poder de compra mas produzindo-o pela criação de dinheiro (*Geldschöpfung*).

É de notar que actualmente o surgir regular de grandes empresas altera as condições, na medida em que o suporte da inovação não é só o empresário individualmente mas,

sim, a própria grande empresa. E neste caso é possível à empresa acumular meios financeiros, passando o financiamento externo a ter só um papel complementar para a execução de inovações, o que Schumpeter reconhece em escritos mais recentes que o "*Theorie* ...", como é o caso no "*Capitalism* ...".

Stiglitz, na sua "*Introduction*" à nova edição de "*Capitalism* ..." foca a atitude dos Estados e das grandes empresas no que se refere à inovação: "*One of Schumpeter's important contributions was to generate deeper thinking about innovation systems. Today, there is much more recognition of the central role of the government in promoting basic science But government has ever played a critical role in promoting technology, and had done so long before Schumpeter wrote his treatise. Today, we think of the role of government in helping create the most transformative innovation of the twentieth century, including the Internet; but even in the nineteenth century, government financed the first telegraph line, and not only supported the research that provided the foundations of America's increase in agricultural productivity, but provided the extension services that brought that knowledge to farmers. More controversial is Schumpeter's seeming emphasis on the role of large, often monopolistic, enterprises in promoting innovation; there is an important strand of research which argues that a large fraction of modern and key innovations originate in new and smaller firms. While some aspects of the innovation process can be routinized, real creativity can't be and if large enterprises stifle opportunities for new entrants, innovation may suffer*"[35].

A "Teoria do Desenvolvimento Económico" incluía na sua 1.ª edição um capítulo – não considerado nas edições seguintes – sobre desenvolvimento cultural social de que o desenvolvimento económico é uma parte.[36] Assim aquela primeira edição da "Teoria" combinada com "*Business Cycles*" constitui uma estação intermédia entre "*Wesen* ..." a caminho de "*Capitalism* ...". O capitalismo da "Teoria", que se entende como contribuição para a teoria económica com as devidas instituições, está limitado, a partir da 2.ª edição, a um mínimo institucional: propriedade privada, mecanismo de mercado e crédito bancário. A ocupação com instituições está reservada à sociologia económica. E é "*Capitalism, Socialism and Democracy*" que vem preencher esta lacuna[37]. Esta obra, que se tornou a obra de maior sucesso de Schumpeter, foi a primeira dirigida a um largo público e não só a académicos, e foi a primeira, e provavelmente até a única, tentativa de um grande economista moderno a prognosticar o futuro desenvolvimento do capitalismo, 100 anos após "*Das Kapital*" de Karl Marx.

Em "*Capitalism*" o autor disserta sobre a teoria da democracia e a utilização duma maneira de pensar a economia na análise do processo político. A tese central do livro, considerado um complemento de "*Business Cycles*", defende que o Socialismo surge inevitavelmente da também inevitável desagregação do capitalismo, encarado como uma civilização. E esta substituição, opina Schumpeter, não é produto de debilidade ou débito, como Marx tinha admitido, mas precisamente pelo contrário, devido às suas poderosas prestações históricas. "A tese

da autodestruição do capitalismo faz lembrar o aprendiz de feiticeiro que não consegue livrar-se dos espíritos que ele chamou".[38] Em estado avançado o Sistema começa a desmoronar-se: "O capitalismo consegue manter-se? Não, na minha opinião não", declara Schumpeter[39] e apresenta as razões principais:

1. A importância da personalidade do empresário diminui. É verdade que continua o processo da "*Creative Destruction*", na concorrência monopolista, mas o mesmo processo económico mostra "a tendência a ser despersonalizado e automatizado. Trabalho de escritório e trabalho em comissões tende a substituir a criatividade individual (...) afasta também o empresário e expropria a burguesia como classe que neste processo corre o risco de perder também a sua função. Os verdadeiros pioneiros do socialismo não foram os intelectuais ou agitadores que o pregavam, mas, sim, os Vanderbilts, Carnegies e Rockefellers"[40)].
2. Acresce a destruição das camadas sociais protectoras. O elemento aristocrático protegeu politicamente o capitalismo, de que tirava vantagens económicas. Mas entretanto, esta protecção desapareceu longamente: o capitalismo, ao quebrar o enquadramento social pré-capitalista, não abateu só barreiras que impediam o seu progresso mas também os contrafortes que impediam a sua derrocada[41].
3. A grande família e a sua casa perdem cada vez mais em importância como argamassa de ordem burguesa e, com isso, desaparece um motivo importante para a actividade empresarial.

4. Destruição do enquadramento institucional da sociedade capitalista. Ao mesmo tempo que o grande capital dizima o estrato social intermédio, suprime a propriedade individual e não deixa verdadeiras alternativas de decisão aos contratantes no mercado, está ao mesmo tempo a cavar as bases da propriedade privada e do contrato livre, em que assenta o próprio grande capital. "O verdadeiro fundamento da propriedade privada e do livre direito ao contrato desmorona-se numa nação cujas figuras mais vitais, tangíveis, expressivas, desaparecem do horizonte moral do povo[42].

A tese de que os sucessos do capitalismo aceleram a sua própria decadência, parecendo paradoxal não o é. Schumpeter tem em mente um capitalismo "maduro" cuja fase superior é o socialismo, não por determinismo mas por tendências que, em se acentuando, criam condições que o tornam politicamente plausível. Ao argumento de que a realidade do século XXI contradiz aquela tese, Schumpeter responde que "para estas coisas um século é um prazo curto (...) não havendo nenhuma razão económica para que o capitalismo não sobreviva ainda outros períodos"[43]. O facto de nos últimos anos vários países terem passado para o capitalismo só confirma o que Schumpeter já afirmava em 1920: que uma socialização com sucesso se devia apoiar num alto nível capitalista[44]. Schumpeter é socialista, mas nenhum socialista, seja marxista ou fabiano, encontrará o

seu socialismo num Schumpeter que se demarca com rigor de Marx, mas que também dignifica imparcialmente a sua obra. Esta dupla face de Schumpeter revela-se também noutras áreas. Em lugar algum, salvo talvez em Marx, é apresentado com tanta segurança científica o fim próximo do capitalismo; mas em lado nenhum também – salvo talvez também em Marx e Sombart – é exaltada a importância económica e social do capitalismo. Em lugar algum o papel dos monopólios como coveiro do capitalismo é demonstrado de forma tão incontornável; mas também em nenhum outro lado é tão sublinhada a importância económica, social e principalmente estabilizadora da conjuntura, precisamente destes monopólios[45.1]. O tecido barato, os artigos baratos de algodão e seda artificial, os sapatos, os carros, etc. são os resultados típicos da produção capitalista, e não, em regra, melhoramentos que pudessem significar muito para um homem rico. A rainha Elizabeth I possuía meias de seda. Os resultados do capitalismo não consistem, tipicamente, em produzir mais meias para rainhas, mas sim levá-las para o campo da rapariga da fábrica como recompensa para trabalho constantemente mais reduzido. O processo capitalista eleva progressivamente o nível de vida das massas, e não por qualquer acaso, mas por força do seu mecanismo[45.2]. Mira Godinho aborda um dos princípios desses mecanismos no seu ensaio sobre a difusão da inovação para ilustrar o conceito schumpeteriano da destruição criadora – estabelecendo uma analogia entre as curvas sigmóides de difusão e as ondas de destrui-

ção criadora. Daí, extrai o autor "ilações sobre o que a teoria económica a partir quer das perspectivas abertas por Schumpeter quer da observação factual do enorme poder dessas ondas avassaladoras que alteram a paisagem económica". E, confirmando as teses de Schumpeter, acrescenta que "a difusão concretiza esses impulsos, ao permitir o alastramento dos benefícios da inovação a populações inteiras"[45.3].

Como Karl Marx também Schumpeter subestimou a capacidade de transformação e adaptação do sistema capitalista. Esta última base monopolóide do capitalismo, suportada pelos *teams* das grandes empresas, não deu até agora sinais duma mudança de sistema. As instituições da propriedade, da economia de mercado e das empresas orientadas para o lucro revelam-se suficientemente resistentes para garantir persistência da forma de produção capitalista também num futuro previsível. Stiglitz aborda esta questão no seu prefácio à edição mais recente de Schumpeter: "No one today thinks of 'socialism' as superior to capitalism as a way of organizing the production of goods and services. The increases in standards of living brought about by the market economy were beyond anything envisioned sixty years ago. The pace of innovation has been even faster than he expected. We talk today of the 'innovation' economy"[46].

Joan Robinson, numa notável recensão de "*Capitalism, Socialism and Democracy*" (*Economic Journal* 1943) resumiu a sua opinião, declarando que "este livro,

se convence ou não, contrabalança toda a 'gaiola de papagaios' de teóricos económicos, de ortodoxos da direita e da esquerda e do centro contemporâneos"[47].

Na sua obra de 1908 "Essência e Principal Conteúdo da Economia Nacional Teórica", numa revisão sobre a situação e métodos da economia, defende Schumpeter um perfil da economia nacional semelhante ao das chamadas "Ciências exactas", pela utilização da matemática na análise das interdependências económicas, dado os conceitos da economia política serem "quantitativos". As suas sentenças têm o carácter de equações, escreve Schumpeter[48]. Este trabalho apresentou-o Schumpeter como tese de agregação na Universidade de Viena, após o que passou a ser Professor desta Universidade[49]. Os dois pareceres sobre a tese, um de Eugen von Böhm-Bawerk e o outro de Friedrich von Wieser, revelaram-se impressionados pela dimensão e qualidade do seu trabalho. Ele pretendia com esta obra transmitir aos economistas alemães, que prosseguiam normalmente uma linha histórica, o mundo das ideias na teoria económica pura. Schumpeter reagia à "polémica do método" entre Carl Menger e Gustav Schmoller. Mais decidido que Menger, que receava a unilateralidade do Historismo, defendia Schumpeter que a teoria pura era imprescindível, mas também a utilização do método histórico, sendo a pluralidade de métodos imprescindível num ramo como a economia nacional. Ele segue, nesta obra, uma espécie de "Doutrina de Monroe"[50], segundo a qual a Teoria Económica não tem nada com a metafísica e deve separar-se de outras disci-

plinas das Ciências Sociais – incluindo também a filosofia – em especial a Psicologia e a Biologia. Para Schumpeter a Teoria Económica era colocada perto das Ciências Naturais e longe das Sociais, o que na sua época surgia como algo provocatório, mas com que o desenvolvimento da área da Economia, nomeadamente pela corrente neoclássica, se tornou mais aceitável[51].

"Épocas da História dos Dogmas e Métodos" é um ensaio com mais de 100 páginas, um embrião da futura *History of Economic Analysis*, publicada em 1954.

Schumpeter ocupa-se das linhas de evolução do pensamento económico desde os antigos, tratando-se de um trabalho impressionante. Inicia a sua obra[52], dissertando desde os antigos aos mercantilistas, considerando François Quesnay "um dos maiores e mais originais pensadores da nossa área" que com o desenvolvimento do "*tableau économique*" conseguiu captar todo o processo económico e lançar um olhar no interior do curso dos bens e o processo da sua auto-renovação[53]. Ao lançar o olhar sobre Adam Smith, declara-o como uma personagem de trabalho de coordenação e exposição equilibrada, mas não de grandes ideias, que percorria caminhos trilhados, criando com isso um trabalho de vida grandioso; uma maneira de ver que a investigação moderna não confirma[54].

Criticando Ricardo de estreiteza, apresenta-se fascinado por Marx e rejeita o ataque de Böhm-Bawerk a Marx, após a publicação do terceiro volume de "*Das Kapital*",

com o argumento que há contradição entre a Teoria do Valor do Trabalho do 1.º volume e a Teoria do Preço de Produção do 3.º volume. A última parte ocupa-se da Escola Histórica e a Teoria da Utilidade Marginal. Esta obra foi recebida com grande entusiasmo; Erich Schneider escreveu: "é difícil dizer o que mais se deve admirar: o conhecimento colossal do autor, a capacidade de dar relevo às ideias centrais dos pensadores com uma clareza extrema, a maturidade da opinião de trinta anos ou o brilho da linguagem"[55.1].

Em 1918 fez Schumpeter uma conferência perante a *Wiener Soziologischen Gesellschaft* (Sociedade Sociológica de Viena), que ele posteriormente elaborou como um estudo sobre as perspectivas da Áustria durante e depois da guerra. A análise debruçou-se sobre os problemas com que ele, pouco depois, iria ser confrontado como ministro. Com o título "A crise do Estado Fiscal"[55.2], analisa as relações entre a Guerra, a Tributação e o Capitalismo, sendo o termo "*Steuerstaat*" por Schumpeter entendido como o sistema de governo dum país capitalista. O seu conteúdo abrange a economia, a sociologia e a história e é essencialmente uma notável avaliação crítica do trabalho de sociologia financeira "*Staatssozialismus oder Staatskapitalismus*" de R. Goldscheid. Ao contrário deste autor, considera Schumpeter um elevado imposto, excepcional, sobre a fortuna um meio de sanear o orçamento de estado que entrara em desordem total devido à política desenfreada de despesa do governo austríaco.

Característico do seu hábito de ver as coisas numa perspectiva de longo prazo, começa Schumpeter a dissertar sobre tempos pré-capitalistas. Quem analisar a história fiscal de um Estado – como ele decide gastar o que recebe –, diz Schumpeter, "ouve mais nitidamente do que em qualquer outro sítio o trovão da História do Mundo".

Alguns meses depois da conferência de que surgiria este livro, era Schumpeter nomeado Secretário de Estado das Finanças da então recente República da Áustria[56].

"*Business Cycles*" é um título escolhido por Schumpeter para um seu livro, não só porque "estava em moda" na altura, mas, principalmente, para acentuar o crescer e a queda da economia. A obra de mais de mil páginas, publicada em 1939, é a teoria da conjuntura conseguida da ligação de Teoria e História com os então rudimentares métodos estatísticos.

Aqui alarga-se Schumpeter na sua visão da dinâmica da economia capitalista, especifica o seu entendimento do cerne do processo do desenvolvimento e os mecanismos de reforço activos, debate o jogo de ciclos sobrepostos de duração e amplitude diferente, tentando apoiar a sua interpretação com uma riqueza de material empírico. Trata-se de uma nova tentativa de dinamizar o conceito estatístico apresentado na "*Theorie*". A obra é muito mais que um ensaio sobre ciclos conjunturais, que o título dá a entender. É também um trabalho sobre a evolução do capitalismo apresentada com o exemplo da prosperidade de três grandes economias, Inglaterra, USA e Alemanha, ao longo de três séculos. Nesta medida o subtítulo da obra é

uma descrição muito mais correcta do que o título: "uma análise teórica, histórica e estatística do processo capitalista". Uma primeira parte apresenta a sua maneira de ver como as oscilações da actividade económica surgem, uma área que já tinha tentado 30 anos antes na "*Theorie*", mas que agora é alargada e aperfeiçoada. A grande maior parte seguinte alarga-se com apresentação e análise do material histórico e estatístico que juntara ao longo de muitos anos de intensivo trabalho.

A atenção concentra-se sobre cinco ramos: têxteis de algodão, caminhos-de-ferro, aço, construção automóvel e electricidade. Para além dessa abordagem, Schumpeter acentua três novidades institucionais decisivas para o capitalismo: a fábrica, a sociedade de capitais e o sistema financeiro moderno.

Em primeiro lugar ocupa-se com a teoria geral do desenvolvimento capitalista, onde a inovação repetida estimula a Economia. De seguida concentra a atenção no Empresário, o principal actor neste sistema, e no seu importante estímulo, o lucro. O exemplo de inovação que mais entusiasma Schumpeter é o do Caminho-de-ferro americano, seguido pela indústria automóvel.

Após a exposição do modelo-base da actividade capitalista, passa Schumpeter a inundar o leitor com exemplos históricos, começando com os inícios do Sistema de Fábrica na Inglaterra.

Um tema relevante são as dificuldades da mudança que colide com a antiga maneira de agir. Mais que qualquer outro autor, acentua Schumpeter o lado destruidor da "destruição criadora".

Quando terminou *"Business Cycles"*, considerava Schumpeter, numa carta a um amigo, que era uma obra "assustadoramente ruim"[57]. Um exagero de Schumpeter, exactamente como quando presunçoso falava da sua superioridade. A maior parte dos comentadores falavam dele de forma benévola, mas também tinham muito a criticar, apesar de considerarem o seu trabalho monumental, uma obra quase impossível de ter sido feita por um homem só[58].

O prémio Nobel, Kuznets, na sua recensão, na *American Economic Review*, louvando a obra, escandaliza-se com várias teses de Schumpeter, em especial com a de que as inovações vêm de forma intermitente e em feixe e a de que existem várias espécies de ciclos que se sobrepõem, assim como com os seus processos estatísticos que ele considera muito primitivos para apoiar as teses que defende.

Num seminário de Schumpeter para estudantes na Harvard University para discutir *Business Cycles*, tornou-se claro que ninguém tinha lido o livro, ao que ele reagiu: "Se estão ou não de acordo com o que eu escrevo, é um problema deles. Mas eu desejava que pelo menos o tivessem lido"[(59)].

As reacções ao livro tiveram ainda a ver com a altura da sua publicação. Foi publicado pouco depois de Keynes, em 1936, ter publicado a notável *General Theory of Employment, Interest and Money.*

Vários editores insistiram com Schumpeter para publicar em inglês as " Épocas da História dos Dogmas e Métodos" publicadas em 1914. O tema atraía-o na medida

em que ao longo dos anos a História o tinha interessado cada vez mais. E assim decidiu, na base das "*Epochen*", trabalhar num livro mais desenvolvido – *History of Economic Analysis* –, uma obra-prima de volume enciclopédico, não só da área da Economia como da História do Pensamento Humano e da Biografia. Numa carta ao seu editor escreve Schumpeter que o livro descreve o desenvolvimento e o destino da análise científica na área da Economia desde o tempo dos greco-romanos até à actualidade". Perto do fim da sua vida manifestou um *credo* pelo primado da História: "se eu tornasse a escrever o meu trabalho na área da Ciência Económica e se pudesse estudar só uma das áreas fundamentais (Teoria, Estatística e História) eu decidir-me-ia pela História da Economia, e isto por três razões. Primeiro: o objecto da Ciência Económica cria, na sua essência, um processo histórico único … Em segundo lugar: a visão histórica não se pode resumir a actos económicos puros, antes tem de reflectir factos "institucionais" que não são de natureza puramente económica … E em terceiro lugar: a maior parte dos erros que se fazem na análise económica são frequentemente devidos a falta de experiência histórica"[60].

O período da preparação da "*History*" coincidiu com a fase de maiores dificuldades na saúde de Schumpeter. Em boa parte valeu-lhe a estreita colaboração da sua mulher Elizabeth que foi quem editou o livro após a morte do marido. Na longa introdução e no aditamento explica Elizabeth a estrutura do livro e revela a sua função na preparação do manuscrito para a publicação. Explica

que o livro surgiu do esforço de traduzir, aperfeiçoar e actualizar "*Epochen der Dogmen-und Methodengeschichte*", que há muitos anos estava esgotado. O volume desta obra cria vários problemas, nomeadamente para Elisabeth: "se bem que eu tenha estudado economia e disponha de certa experiência a publicar, não foi fácil para mim coordenar uma obra com tal dimensão e com tantos economistas que escreveram em línguas tão díspares e de eras tão diferentes".[61] Elisabeth encontrou partes do manuscrito em diversos sítios "algumas em caixas de arquivo, outras em prateleiras na *Cambridge-Bibliothek* na *Acacia Street*, na Biblioteca em Taconic e ainda algumas no seu escritório no *Littauer Center*"[62].

Esta obra foi acolhida com grande interesse. Vários críticos foram da opinião de que Schumpeter nos seus últimos anos conseguiu produzir trabalhos impressionantes. "Esta obra apela à exclamação: *c'est formidable*! (...) praticamente cada frase vale uma atenção cuidada (...) realmente grandioso" escreve um crítico. E um outro: Schumpeter é "o último dos grandes eruditos universais" e o seu livro, a grande distância, a mais criadora, original, douta e brilhante contribuição jamais feita para a História das fases analíticas da nossa disciplina[63]. Três Prémio Nobel posteriores exprimiram o seu louvor, cada um à sua maneira, entre eles, Simon Kuznets e George J. Stigler. G. B. Richardson de Oxford comenta: "É-se naturalmente tentado a fazer comparações com Keynes. Espírito brilhante, autoridade, uma inteligência rápida e ágil assim como sentido do humor parece ser comum a

ambos. Ambos encaram os valores burgueses com resistência e ambos tinham uma forte aversão pessoal ao utilitarismo (...) Por outro lado diferiam fundamentalmente. Na minha opinião, Schumpeter, como letrado, era, pelo menos no que respeita à economia, superior a Keynes"[64].

III

Foi de uma forma irregular que a actividade e a obra de Schumpeter foram conhecidas e reconhecidas.

A actividade docente atraiu, desde o início, pelo entusiasmo com que Schumpeter se dedicava à relação com os alunos e também com os seus colegas. E uma profunda energia para estudar, transmitir e escrever manifestou-se durante toda a sua vida, sem interrupção, mas sempre em "crescendo" e atingindo o seu cúmulo no período de Harvard.

A irregularidade da aceitação manifestou-se, por exemplo, nos efeitos da confrontação de Schumpeter com Keynes, nomeadamente quando da publicação da "*General Theory*" de Keynes em tempo oportuno e com impacto invulgar, um verdadeiro triunfo, no mundo académico e na vida económica, pondo na sombra os trabalhos de Schumpeter.

Mas, se a importância da sua obra não surgia de forma tão clara nas três décadas após a sua morte, o mesmo já não acontece desde então e nomeadamente na década de 1980, em que várias manifestações festejavam os 100 anos do dia do seu nascimento.

Só nas últimas décadas do século XX se confirma que razão tinha Schumpeter com a sua ênfase na inova-

ção, no espírito empreendedor, na destruição criadora e na disponibilidade do crédito como fonte do crescimento económico. Muitos economistas, sociólogos, historiadores, cientistas da política, professores de gestão são hoje schumpeterianos declarados.

A derrocada das economias centralizadas da Europa Oriental e Central, assim como os impressionantes avanços da China, da Índia e outros países asiáticos, levantaram questões políticas quanto à essência da inovação e espírito empreendedor, assim como quanto à relação da Economia com o Estado.

Em 1983 a revista americana *Forbes* declara que não a obra de Keynes mas, sim, a de Schumpeter contribuiu mais para a compreensão da rápida alteração económica em todo o Mundo.

Em 1984 aparecia na *American Economic Review* a opinião de que a época de Keynes lentamente estava a ser substituída pela época schumpetariana[65]. A influência penetrante na Teoria de Schumpeter do Empresário é talvez a mais revelada, mas a sua influência alastra-se à Teoria do Monopólio e à Teoria do Crescimento[66].

Se bem que a obra de Schumpeter fosse a de um economista, constantemente ele acentua a necessidade de abranger a sociologia e elementos politológicos. Daí que a sua influência nas Universidades não se tenha, ultimamente, revelado de forma mais intensiva nas faculdades de economia do que nas áreas da Sociologia, Ciência Política e História, e ainda com mais relevo nos *curricula*

de "*Business Schools*" especializadas por todo o Mundo. Stiglitz acentua esta problemática: "*Most importantly, Schumpeter saw the interplay between economics and politics. He was, perhaps, worried that in the aftermath of the Great Depression and the disappointment with the performance of the market economy, the true virtues of the market economy – its innovativeness – would be ignored. He was critical of the economics profession, whose analysis was based on a particular model of the market economy, an equilibrium model, in which innovation played no role. In this model, perfect competition was the ideal, and when that ideal was achieved, the market was fully efficient. But in his zeal to make sure that the virtues of capitalism based on imperfect markets were not overlooked, he himself overlooked its limitations.*

Social innovations are as important as technological innovations. Without an understanding of those limitations, we cannot improve our market economy. The concern today is not that it live up to some economists ideal. The problem is that the growth that has been achieved may not be sustainable and that the benefits of the growth that has occurred are accruing to but a fraction of the population. But by giving us an alternative way of seeing how our economic and political system works, Schumpeter provided us some of the essential tools with which to continue this never ending quest for a better society"[(67)].

Têm surgido tomadas de posição críticas que chamam a atenção para certas consequências da maneira como

Schumpeter apresenta a sua principal "criação", a inovação. Assim Nathan Rosenberg nota em vários dos seus trabalhos, a partir de 1975, que a limitação de Schumpeter a inovações "grandes" e descontínuas confunde como modelo de inovação. A influência de Schumpeter – segundo Rosenberg – perturbou a visão para alterações pequenas e contínuas das transformações tecnológicas. Dentro das noções claramente separadas de invenção *(Erfindung)*, inovação *(Neuerung)* e imitação *(Nachahmung)* limita-se Schumpeter a tratar da inovação, tomando invenção como um dado. E, ainda, segundo Rosenberg, a forma como define o empresário desvaloriza a imitação, uma posição também tomada por Ullrich Witt[(68)], que chama a atenção para o facto de o modelo de inovação de Schumpeter não esclarecer como surge o novo conhecimento (*neues Wissen*).

William Baumol alarga as considerações de Schumpeter e põe a questão de saber em que condições as inovações empresariais são produtivas, um problema que se põe quando *a priori* não se encara a actividade do empresário como uma virtude e que, portanto, pode surgir como actividade criminosa[69].

Como um discípulo de Schumpeter formulou, este participa com Marx na visão dinâmica do capitalismo, mas os seus verdadeiros antepassados eram pensadores ainda mais profundos que Marx, como Platão, Agostinho e Tomás de Aquino.

O núcleo da herança de Schumpeter é, na realidade, o reconhecimento de que a Inovação na forma de "destruição criadora" é a força motora não só do Capitalismo como do progresso material em si[70].

Tal não impede que a actividade do empresário inovador e a vida das empresas inovadoras, independentemente da sua solidez, um dia cheguem ao seu fim, seja pelo facto de não estarem sempre a inovar, seja como consequência da concorrência que constantemente provoca alterações com o aparecimento das suas inovações. Estas surgem cada vez de forma mais frequente e acelerada, tornando a empresa criadora das inovações anteriores cada vez menos sólida no mercado. Com as empresas inovadores sucede o mesmo que se verifica com o bem-estar das economias nacionais, que não podem encarar o ciclo do bem-estar como um fenómeno evidente e constante, por mais estáveis que, tanto a empresa como a economia nacional, se encontrem numa certa fase – "numa época poderosa como os dinossauros que, tal como aquelas, desapareceram da superficie da terra"[71].

Schumpeter atribuía na década de 20 uma facilidade de manifestação do espírito empreendedor tanto nas grandes empresas como nas médias e pequenas. Mas em meados do século XX concedeu que a função empresarial inovadora encontrava um acesso mais fácil nas grandes empresas. Hoje muito empresário deixa de criar uma empresa, não por não o poder fazer, mas, sim, por preferir a maneira mais fácil que é fazer uma grande empresa, e de preferência num regime de "*teams*".

A história dos ramos da técnica de informação confirma a maneira de ver de Schumpeter. Tal vê-se nas novas empresas concorrentes no *Silicon Valley*, que em breve desapareceram ou ficaram pequenas ou médias,

como nas que passaram a muito grandes como *Hewlett--Packard, Oracle, Amazon, Yahoo*; o mesmo se verifica fora do *Silicon Valley* com *Microsoft* e *Dell* criadas por Bill Gates e Michael Dell em 1975 e 1984[(72)].

Notas

[1] Smithies, Arthur, "*Memorial: Joseph Alois Schumpeter, 1883-1950*", in: S. E. Harris (Editor). *Schumpeter Social Scientist*, Cambridge, Mass 1951, pág. 16 e segs.

[2] McCraw, Thomas K., "*Joseph A. Schumpeter – eine Biographie*", Murmann Verlag, Hamburg 2008, pág. 27.

[3] Johnston, William M., "*Österreichische Kultur – und Geistesgeschichte. Gesellschaft und Ideen im Donauraum 1848-1938*", Wien 2006, pág. 81.

[4] Ver McCraw, op. cit., pág. 58 e segs.

[5] Schumpeter, J. A., "*Geschichte der Ökonomischen Analyse*", editado por Elisabeth Boody Schumpeter, Göttingen 1965, Band I, pág. 679.

[6] McCraw, op. cit., pág. 61.

[7] Haberler, Gottfried, "*Joseph Alois Schumpeter 1883-1950*", in: *Quarterly Journal of Economics*, Cambridge, Mass. 1950, inserido em: *Schumpeter, Social Scientist*, editado por Seymour E. Harris, Cambridge, Mass., págs. 24-47.

[8] Schumpeter, J. A.,"Das *Wissenschaftliche Lebenswerk Eugen von Böhm–Bawerks*", in: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, 1914, Bd. 23, págs. 599-639.

[9] Vide, sobre esta material, Eduard März, "*Joseph Alois Schumpeter, (1983-1950)*", in: *Klassiker des Ökonomischen Denkens II*, editado por Joachim Starbatty, Verlag C. H. Beck, Munique 1989, pág. 256 e seg.

[10] Idem pág. 257.

[11] Schäfer Annette, *Die Kraft der Schöpferischen Zerstörung*, Campus Verlag, Frankfurt/New York 2008, pág. 63.

[12] Schumpeter, J. A., "J. *M. Keynes: General Theory of Employment, Interest and Money", Journal of the American Statistical Association*, 31, págs. 791-795.

[13] Kurz, Heinz D., "*Joseph A. Schumpeter – Ein Sozialökonom zwischen Marx und Walras"*, Metropolis – Verlag, Marburg 2005, pág. 27.

[14] Böhm, Stephan, *Joseph A. Schumpeter (1883-1950),* in: Kurz, Heinz D., *Klassiker des Ökonomischen Denkens, Bd. 2 – Von Vilfredo Pareto bis Amartya Sen*, Verlag C. H. Beck, München, pág. 145 e segs.

[15] Kurz, Heinz, op. cit., pág. 31.

[16] März, Eduard, *Joseph A. Schumpeter (1883-1950),* in: Starbatty, Joachim, editor, *Klassiker des Ökonomischen Denkens, Bd. 2 –Von Karl Marx bis John Maynard Keynes*, Verlag C. H. Beck, München 1989, pág. 271.

[17] Boehm, op. cit., pág. 146.

[18] Nomeadamente "*Die Krise des Steuerstaates*" (1918), e "*Zur Soziologie der Imperialismen"* (1919).

[19] Schumpeter, Joseph A., "*Das Wesen und der Hauptinhalt der Theoretischen Nationalökonomie"*, Duncker & Humblot, Leipzig 1908.

[20] Schumpeter, J. A., "*Über die Mathematische Methode der Theoretischen Ökonomie", Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, 15, págs. 30-49, 1906.

[21] Schumpeter, Joseph A., "*Epochen der Dogmen – und Methodengeschichte*", in: Max Weber *et al.* (Hrsg), *Grundrisse der Sozialökonomik, I. Abteilung*, J. C. B. Mohr, 1914, págs. 19-124.

[22] Schumpeter, J. A., "*History of Economic Analysis*", Allen & Unwin, London 1954.

[23] Kurz, Heinz D., op. cit., pág. 54.

[24] Schumpeter, Joseph A., *"Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung – Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunturzyklus"*, Verlag Duncker & Humblot, Berlin, 9. Aufl. 1997, págs. 7 e 75.

[25.1] Schumpeter, J. A., "*Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*", Francke Verlag, München 1950, pág. 136.

[25.2] Schumpeter, "*Theorie*", op. cit., pág. 84.

[26] Schumpeter, idem, pág. 100 e segs. e Boehm, pág. 147 e segs.

[27] Hofmann, Werner, *Theorie der Wirtschaftsentwicklung – Vom Merkantilismus bis zur Gegenwart*, Duncker & Humblot, Berlin 1966, pág. 103 e seg.

[28] Solo, Caroly S., *Innovation in the Capital Process: A critique of the Schumpeterian Theory,* QJE 1951, pág. 417 e seg.; Gottlieb, Manuel, *Ideological influence in Schumpeter's Thought*, ZN 1959, pág. 9, in: Hofmann op. cit., pág. 104.

[29] Vide, para esta abordagem, Hofmann, op. cit., pág. 104 e segs. Para uma curta discussão sobre o empresário e sua definição, vide Howard H. Stevenson "*A Perspective on 'Entrepreneurship'*" in: Howard H. Stevenson, Roberts e H. Irving Gronsbeck (editores): *New Business Ventures and the Entrepeneur*, Homewood/III, 1985, págs. 2-15.

[30.1] Schumpeter, "*Theorie*", op. cit., págs. 101 e 103.

[30.2] Vide Godinho, M. Mira, "Curvas de Difusão da Inovação: Observação das ondas de Schumpeter", in: Sob o Signo de Horus – Homenagem a Eduardo de Sousa Ferreira, Edições Colibri, Lisboa 2007, pág. 96 e Mc Craw, op. cit., pág. 15.

[31] Hofmann, op. cit., pág. 106.

[32] Schumpeter, "*Theorie*", op. cit., pág. 148.

[33] Böhm, Stephan, op. cit., pág. 149 e Schumpeter, "*Theorie*", pág. 105.

[34] Schumpeter, *Theorie*", op. cit., pág., 110.

[35] Stiglitz, Joseph E., "*Introduction*" a Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Routledge Classics, 2010.

[36] A primeira edição de "Teoria do Desenvolvimento Económico" (*Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*) de 1911, contém um capítulo 7 relevante para o entendimento da obra global de Schumpeter, mas que falta nas edições seguintes. O autor considerou que aquele frag-

mento da sociologia cultural desviava a atenção do leitor dos problemas da seca teoria económica, como ele justificou no prefácio da 2.ª edição.

[37] Ver Stephan Böhm, op. cit., pág. 152.

[38] Idem, pág. 153.

[39] Schumpeter, Joseph A., "*Kapitalismus*", op. cit., pág. 105.

[40] Idem, págs. 216 e segs.

[41] Idem, pág. 225.

[42] Idem, pág. 228.

[43] Idem, pág. 264.

[44] Stephan Böhm, op. cit., pág. 154. Por "Socialismo" entende Schumpeter um sistema em que, em princípio, os interesses económicos da sociedade fazem parte da esfera pública e não da privada.

[45.1] Salin, Edgar, prefácio a Schumpeter, "*Kapitalismus*", op. cit., pág. 8.

[45.2] Schumpeter, "*Kapitalismus*", op. cit., pág. 114.

[45.3] Godinho, M. Mira, op. cit., pág. 95 e segs. e pág. 110.

[46] Stiglitz, op. cit.; März, Eduard, op. cit., pág. 271.

[47] Salin, Edgar, op. cit., pág. 9; Schäfer, Annette, op. cit., pág. 181 e segs.; Ayves, Clarence, Recensão "*Capitalism, Socialism und Democracy*", in: *Southern Economic Journal*, vol. 9 nov. 4, 1943, pág. 293.

[48] Schumpeter *Aufsätze zur Ökonomischen Theorie*, E. Schneider e A. Spiethoff, (editores), J. C. B. Mohr, Tübingen 1952.

[49] Kurz, Heinz D., op. cit., pág. 15.

[50] Idem, pág. 36 e segs.

[51] Idem, pág. 37.

[52] Idem, págs. 54-59.

[53] Idem, pág. 53 e segs.

[54] Vide Streissler, E. W., " *Einführung*", in: A. Smith, *Untersuchung Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker*, Verlag Wirtschaft und Finanzen, Band I, 1999, págs. 1-31.

[55.1] Vide Schneider, Schumpeter pág. 40 in: Schäfer, Annette, op. cit., pág. 61.

[55.2] *Die Krise des Steuerstaates*, Graz, Leipzig 1918.

[56] Vide Mc Craw, op. cit., pág. 119 e segs. (57) Carta de Schumpeter a Wesley Clair Mitchell, 15 de Março de 1939, HUA, (*Harvard University Archives*) *HUG (FP) 4.8, Box 2, Mappe "M"*, in: Schäfer, Annette, op. cit., pág. 150.

[58] Schäfer, Annette, op. cit., pág. 150.

[59] Mc Craw, op. cit., pág. 320.

[60)] Carta de Schumpeter a Oskar Lange, 24 de Fevereiro 1937, in: R. Swedberg, editor, Joseph A. Schumpeter, *Briefe/Letters*, Tübingen 2000, pág. 295 e segs.

[61] Mc Craw, op. cit., pág. 523.

[62] Mc Craw, op. cit., pág. 521.

[63] Schäfer, Annette, op. cit., págs. 215-216.

[64] Mc Craw, op. cit., pág. 546.

[65] Idem, págs. 590-91.

[66] Vide, por exemplo, Casson, M. *et al.* (editores), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford 2006.

[67] Stiglitz, op. cit.

[68] Böhm, Stephan, op. cit., págs. 155-56.

[69] Böhm, Stephan, op. cit., pág. 156.

[70] Stopler, W. F., *Reflections on Schumpeter's Writings*, in: Harris, S.E., editor, *Schumpeter, Social Scientist*, Cambridge 1951.

[71] Mc Craw, op. cit., pág. 582

[72] Idem, págs. 582-83. Quanto à questão, se são as empresas grandes ou as pequenas o lugar natural para a actividade empresarial, ver este autor, pág.708 e segs.

Lisboa, Fevereiro de 2012

TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO

Prefácio da quarta edição (*)

A quarta edição deste livro é, como a 3.ª, uma reedição, sem alterações, da segunda edição para a qual tinha, durante o Verão de 1926, sujeitado o texto de 1911 a uma renovação em termos de exposição, que também serve de base às traduções francesa e inglesas, que aparecerão em breve, assim como à edição abreviada italiana que já foi publicada e à planeada japonesa. Não considero que o texto seja já definitivo, mas até agora não tenho encontrado tempo para modificar nele o que ainda quero modificar. Contudo, a própria matéria que é aqui tratada tem no decorrer dos últimos anos ocupado um espaço maior no meu plano de trabalho, mas sob outro aspecto. Tenho feito um esforço de "trabalhar" o seu material estatístico e histórico na medida em que me foi possível, e me permitiram os meios que o *Committee on Reserach in the Social Sciences* da Universidade de *Harvard* amavelmente pôs à minha disposição, vindos de um Fundo da Fundação

(*) A presente edição é uma tradução da 9.ª edição alemã, que é uma reimpressão, sem alterações, da 4.ª edição publicada em 1934, pelo que se apresenta aqui o prefácio da 4.ª edição (nota dos tradutores).

Rockefeller. Neste processo, o meu esquema ou modelo tornou-se o meu instrumento de pesquisa, tendo eu tido a oportunidade de descobrir como funciona enquanto fio de Ariadne. Permitam-me que diga algumas palavras sobre isto para acompanhar a quarta edição.

Nestas análises de factos tratou-se, por um lado, do problema da conjuntura e, por outro, de mais do que uma mera verificação da minha teoria. Mas quem ler este livro rapidamente se dá conta de que não apenas o seu último capítulo, mas, de facto, todo o livro tem que ver com o problema da conjuntura. Isto é muito natural. Mal se sai do domínio da teoria do equilíbrio, começa-se já a nadar no decurso das conjunturas, sendo que sem conexão a ele nenhum fenómeno pode ser totalmente explicado. Cada afirmação, seja qual for o seu objecto, acaba por se revelar uma afirmação sobre uma conexão conjuntural, confirmando deste modo a tese de Spiethoff, segundo a qual a mudança conjuntural é a forma de vida do capitalismo. A minha teoria pretende dar um modelo logicamente concludente da alteração da economia no decorrer do tempo. Conseguindo fazer isto, é necessário ao mesmo tempo explicar uma série de fenómenos isolados e a mudança cíclica no âmbito da qual acontecem. Por isso, o trabalho com o material dos factos cíclicos fornece, por si, tudo de que precisamos fora da área dos problemas do equilíbrio. E, por conseguinte, este material e as configurações que fornece são a fonte inesgotável da teoria que daí se pode abastecer com sempre novos pontos de vista, perguntas e métodos, muito para além do problema específico de como se explica a mudança da conjuntura, ou do que se deve pensar de uma

particular explicação da mudança do ciclo. Não obstante, penso que me será permitido falar, do ponto de vista do livro, como se a verificação de teorias existentes fosse o *alfa* e o *ómega* do estudo de factos estatísticos e históricos – por pouco que partilhe este ponto de vista.

Mas primeiro temos de estar de acordo sobre o que se há-de entender por "verificação". Nenhum facto não-analisado, não limpo, pode, na realidade, em nenhum momento mostrar se uma afirmação teórica é verdadeira ou falsa. Nem seria correcto dizer que a observação de factos estatísticos ou históricos nos pode ensinar se uma determinada teoria é compatível com eles ou não. Porque uma conexão muito real pode estar de tal forma encoberta por outros elementos que, sem análise aprofundada, no facto como tal não vemos nada disto. Resta, então, apenas atingir um objectivo ainda mais modesto – isto é, em que medida a conexão, que é afirmada por uma tese, é visível, ou, por outras palavras, quão grande é a contribuição que ela faz para a compreensão dos factos. Aliás, isto é assim em todas as ciências. Só que em algumas delas, também este objectivo não é assim tão modesto, precisamente em áreas onde pode exigir-se que uma teoria, alimentada com os necessários dados, permita o cálculo de um efeito. Ilustremos isto com um exemplo: o físico diz que a teoria atómica de Bohr-Sommerfeld falha, porque não é capaz de, baseado nos seus pressupostos, calcular os valores energéticos dos estados estacionários de sistemas com vários electrões.Ter-lhe-iam sido perdoadas mais facilmente as suas afirmações arbitrárias, as suas dificuldades lógicas. O sentido e o valor desta atitude intelectual são claros

– o que interessa para a prática do trabalho científico não são quaisquer "verdades", mas, sim, métodos com os quais se pode operar, e isto significa simplesmente: tratar os dados de forma que haja um resultado que corresponda aos factos observados. Se se distribuírem os predicados "verdadeiro" e "falso" de acordo com este critério, isto não é, por si, nenhuma desgraça, desde que se tenha em mente que, com isto, se está a defender um pragmatismo que justifica que aos filósofos se lhes ponham os cabelos em pé.

Reduzido às nossas circunstâncias, e tomando em consideração que o nosso material está sempre sujeito à influência de causas perturbadoras para além de, sob o aspecto puramente estatístico, ser frequentemente muito mau e, por conseguinte, de pouca confiança, isto significa que se tem de exigir o seguinte:

1. Que a nossa teoria, onde fizer uma afirmação que, conforme a sua natureza, permita uma expressão numérica e, onde tiver à sua disposição os dados suficientes, nos permita indicar um resultado numérico que coincide com o resultado real;
2. Que a nossa teoria, onde fizer uma afirmação que, conforme a sua natureza ou conforme o estado dos dados, não permita uma expressão numérica, nos permita perceber que o resultado é *grosso modo* assim, como com base na teoria seria de esperar;
3. Que, na situação de nem um nem outro ser o caso, nós conseguimos comprovar a circunstância concreta ou a causa perturbadora concreta que são responsáveis por isto, assim como a direcção e a ordem de

grandeza – exacta ou aproximada – do seu efeito, de modo que, com a respectiva correcção, o resultado mesmo assim seja compreensível.

Exigir menos parece-me insatisfatório e, pelo menos, uma prova de que o trabalho ainda não foi feito por com pleto; exigir mais parece-me ser ridículo. Espero, num livro que será publicado dentro de um ano, fazer a prova de que a teoria deste livro satisfaz estas exigências em todos os casos onde é possível verificá-lo. Onde quer que seja que haja um *non liquet*, há também falta de material ou de material digno de confiança. Onde o material fala com clareza, coincide, salvo perturbações que em cada caso podem ser indicadas, com a expectativa teórica. Isto significa, para aquela parte do material que existe em forma de séries temporais, que estas séries – ou seja, índices de preços e preços, índices de quantidades de mercadorias e quantidades de mercadorias individuais, rendimentos, nomeadamente lucros e salários, taxas de juro, desemprego, volumes de vendas, depósitos em cheques, suspensão de pagamentos, investimentos de capital, etc. – se comportam da forma como se deveriam comportar, se a teoria estivesse correcta. Todavia, aqui há margem suficiente para explicações alternativas, porque as séries temporais fornecem apenas os contornos quantitativos de um processo histórico, que podem nascer de maneiras muito variadas e sob a influência de processos muito distintos. Significa sobrevalorizar consideravelmente o seu valor, se se pensar que somente com elas pode sair-se bem. Antes,

a sua interpretação histórica, ou seja, a verificação daquilo que de facto aconteceu ano após ano – se possível, até mês após mês – na vida económica é necessária, não apenas por causa das "perturbações vindas do exterior" mas também já para compreender o decorrer normalíssimo e o seu reflexo nos dados estatísticos. Somente esta investigação fornece o comprovativo de que os momentos de facto efectivos foram realmente aqueles indicados pela teoria. Neste trabalho seria, com frequência, necessário tratar até ao ínfimo pormenor processos nos diversos *trusts* individuais – uma tarefa que é muito superior às minhas forças. No entanto, até onde consegui avançar, encontrei apenas confirmação do quadro teórico que foi desenhado pelo presente livro. Certamente, este teria de ser mais elaborado e alguns traços dele tornados exactos; a tarefa de construir uma ponte das suas frases abstractas para a confusão dos acontecimentos reais encontrou alguns novos problemas de detalhe; sobretudo tornou-se necessário transformar a ideia-base de exposição do modelo que foi aqui esboçado, segundo o qual uma primeira onda de desenvolvimento capitalista nasce imperturbada de um estado de equilíbrio completamente nivelado extinguindo-se depois num mesmíssimo estado, de forma que fosse capaz de abranger também o único estado real, que já contém os efeitos do desenvolvimento anterior, nunca existindo mais nada do que desequilíbrio crónico. Essencialmente, no entanto, tudo isto significou menos do que eu próprio tinha esperado. O nexo que o meu modelo

teórico descreve é tão forte, que supera histórica e estatisticamente todas as questões que se lhe sobrepõem *in praxis*.

Alguns exemplos: entre as partes mais "abstractas" desta exposição está a teoria do juro no Capítulo V. Justifica-se pela implantação de novas combinações produtivas, cujo sucesso cria o fundo de valor do qual flui. Evidentemente, isto apenas se refere ao "juro produtivo"; é igualmente evidente que o fenómeno, uma vez existente, se difunde por toda a produção e toda a actividade económica até que aquela última fonte se perca totalmente de vista – como, aliás, a moderna investigação sobre o juro ainda mostra o suficiente. E, a pesar disso, o movimento da taxa do juro nos ciclos conjunturais decorre fundamentalmente do modo como se estivesse somente debaixo da influência daquele único elemento fundamental, da actividade empresarial.

A teoria do lucro empresarial, com que o Capítulo IV se ocupa, desde o início não encontrou nenhumas objecções fundamentais. Mas deveria ter-se esperado que a soma dos lucros vindos das inovações no processo económico, que, aliás, a própria teoria denomina apenas de espinha dorsal do rendimento empresarial, se afundaria na massa de outros elementos, mostrando a soma total um movimento independente do lucro empresarial puro. Com efeito, em termos quantitativos, os ganhos "secundários" de toda a espécie são maioritariamente muito mais significativos. Mesmo assim, o ponto que interessa, ou seja, a conexão que justifica a designação "secundário", sobressai nitidamente, e o

quadro numérico de todos aqueles rendimentos de produção, que no sentido mais lato podem ser chamados rendimentos empresariais, não poderia ser diferente, se todos fossem apenas verdadeiros lucros empresariais. A distinção, em termos de estatística, destes lucros primários – por exemplo, através da estatística do imposto sobre o rendimento – só poderia ser conseguida por uma entidade pública que estivesse disposta a utilizar o trabalho de centenas de funcionários – o que, aliás, não seria a despesa mais inútil. Através da análise dos resultados das indústrias que, em cada caso, estão a prosperar mais, assim como do máximo número de muitos *trusts* individuais e também da história de grandes riquezas, porém, alguma coisa pode ser conseguida.

Em contrapartida, a situação está muito desfavorável – já devido às imperfeições do material disponível – em relação à prova da conexão entre inovações produtivas e investimento de capital, por um lado, e investimento de capital e criação de crédito, por outro. Visto a estatística da formação de capital também sofrer de todos os males imagináveis e o quadro teórico – antes de poder adaptar-se à realidade – ter de ser completado pelo momento da poupança que foi eliminado do contorno abstracto, a verificação da teoria do crédito e do capital do Capítulo III pode somente consistir em demonstrar a concordância dos contornos da expectativa teórica e do estado real. Efectivamente, a relação entre inovações, emissões industriais, créditos bancários, depósitos em cheque e aquilo que, de modo enganador, se denomina de "velocidade de rotação

dos depósitos bancários" vê-se com suficiente clareza já no quadro dos dados estatísticos, tornando-se ainda mais clara através da análise dos vários processos que esclarecem sobretudo também divergências em termos de tempo, neutralizando-as desta forma pelo menos parcialmente. Imersos em questões que, por enquanto, não têm resposta, estamos a ser encorajados por os factos corresponderem tanto mais à expectativa teórica quanto mais profundamente penetramos na matéria.

A história económica dos últimos 150 anos – e mais – constitui, para isto, um arsenal único de factos a comprovar a construção-base do Capítulo II, o seu modelo do modo como o corpo económico se altera, do trecho de sociologia de liderança que põe ao serviço da análise económica, e do processo de que, no Capítulo VI, se deduz a explicação do decurso da conjuntura. Na verdade, as ondas de desenvolvimento histórico são interpretadas de forma tanto mais satisfatória nas ondas do modelo de desenvolvimento teórico quanto mais longas são: Nem sempre é fácil encontrar as inovações que provocam as ondas que têm uma duração, em média, de quarenta meses. As ondas mais longas, porém, que podemos exprimir em termos estatísticos – as chamadas "*Wechselspannen*" de Spiethoff ou as "ondas longas" de Kondratieff – adaptam-se tão bem no esquema que quase é escusado comprová-las. A primeira, cuja subida é conhecida como a "revolução industrial", a segunda, a onda de vapor e aço que começa nos anos quarenta, a terceira, a onda das indústrias eléctrica, química e de automóvel que se inicia

nos anos noventa e que está a diminuir nos nossos dias – todas estas não estão apenas claramente marcadas nas nossas séries estatísticas, mas também não há dúvida nenhuma acerca da relação dos seus fenómenos com a actividade empresarial, com o lucro empresarial, com a perturbação do equilíbrio por parte das novas indústrias que podem sempre, sem dúvida, ser indicadas, assim como com os processos de desclassificação e de reacção que constituem as suas curvas descendentes. A situação é semelhante àquelas ondas de comprimento médio que, por razões de honestidade científica, costumo chamar ondas de Juglar. Em todos os casos isto comprova, como foi dito, mais do que apenas a explicação da conjuntura deste livro.

Até à imagem da economia que se reproduz ficando igual, descrita no Capítulo I, e que se apresenta como uma construção de apoio puramente mental, cujo objectivo não é mais do que nos fornecer um ponto de partida claro em termos de conceito – até ela alguma coisa corresponde no material estatístico e histórico. Não estou aqui a referir-me à evidência que, como todas as teorias puras, também a do equilíbrio económico somente exprime traços da realidade de forma logicamente mais precisa, razão pela qual as suas afirmações sobre determinadas relações entre os elementos do sistema de valores económicos têm sempre de ter o seu complemento "realista" em tendências que podem ser observadas no material. Estou a referir-me, antes, a algo muito mais imediato: é verdade que podemos confrontar a imagem teórica do equilíbrio económico com o estado

de desequilíbrio de cada momento histórico, mas este desequilíbrio real, em certos troços ou pontos do decurso histórico verificáveis, estática e historicamente, está mais perto do equilíbrio histórico que todos os outros. Tais troços ou pontos não surgem por acaso, mas regularmente, embora não em intervalos temporais iguais. Numa alternância estritamente regular, que é igualmente verificável em termos estatísticos, o sistema afasta-se do equilíbrio, voltando novamente para um outro equilíbrio, exactamente como o exige a teoria da implantação das novas combinações (*boom*) e da adaptação do corpo económico à situação alterada por aquele (depressão). Entre estes movimentos estão agora situados os pontos – ou antes, trajectos curtos – que na minha oficina costumo denominar "pontos da proximidade do equilíbrio", e que também o homem de negócios reconhece como "relativamente normal", razão pela qual realmente um equilíbrio que, certamente, não é perfeito, mas aproximadamente realizado, antecede a cada prosperidade, exactamente da mesma forma como, em agravação do conceito, acontece na teoria, sendo, para além disso, afirmado como facto no capítulo VI.[1]

Com maior confiança do que antes, posso, portanto, depois do período do estudo do material que já acabei, apresentar novamente o meu modelo do desenvolvimento

---

[1] Esta teoria da existência de pontos discretos de equilíbrio aproximado ou de "pontos normais" discretos distingue-se, portanto, fundamentalmente da teoria de H. L. Moore que constrói tendências contínuas, das quais cada ponto significa um equilíbrio ideal. Ver a sua obra "*Synthetic Economics*".

económico – isto é, com mais confiança de que, em tudo o que é essencial, está construído correctamente. Nisto, nem os progressos na técnica teórica e estatística que a última década trouxe mudam nada. Os últimos forneceram-me alguns bonitos expedientes para a construção dos quais nunca teria tido espírito criador – menciono, como exemplo, o método da análise de tendências que se baseia na ideia dos "pontos normais" de uma série temporal e que devemos a Ragnar Frisch. Encaixa no meu modelo como se tivesse sido inventado para ele. No que se refere aos primeiros, é certo que fazem com que o Capítulo I apareça ainda mais antiquado do que já era em 1911, sendo que também para outras passagens do meu instrumentário alguns dos meus melhores alunos olham com desdém benevolente. Investigação mais recente, nomeadamente nas áreas da concorrência imperfeita, da função da produção, das linhas de indiferença, das reacções descontínuas e retardadas, alterou o edifício da teoria geral por completo e enriqueceu a nossa caixa de instrumentos com coisas que cortam a pedra de modo totalmente diferente do que os meios inofensivos utilizados pelo raciocínio deste livro. Não obstante, quero que este continue a ficar com as suas linhas simples e pronunciar-me em outro lugar[2] sobre o que eventualmente tenha para contribuir para as conquistas teóricas dos nossos dias, porque, somente nesta indumentária assim como somente nesta isenção de material

---

(2) Entre outros, num livro sobre o "*Theoretischen Apparat der Ökonomie*" (Instrumentário Teórico da Ciência Económica) que é para ocupar o lugar de uma segunda edição do meu "*Wesen und Hauptinhalt*".

estatístico e histórico, a sua ideia-base pode continuar a ser acessível a um círculo mais amplo e transmitir de modo útil o método de interpretar os acontecimentos económicos que se pressupõe ensinar. E é só do ponto de vista desta exposição simples que posso dizer ao leitor: olha à tua volta – e verás que as coisas são realmente assim.

Cambridge, Mass., finais de 1934

Schumpeter

PRIMEIRO CAPÍTULO

O circuito económico no seu condicionamento pelas realidades existentes[1]

O processo social é um fenómeno indivisível. Do seu grande fluxo, a mão organizadora do investigador extrai artificialmente os factos económicos. Já quando um facto se denomina económico, isto representa uma abstracção, a primeira de muitas a que as necessidades técnicas de mentalmente simular a realidade nos obrigam. Nunca um facto é exclusivamente ou "puramente" económico, mas contém sempre outros – e frequentemente mais importantes – aspectos. Mesmo assim, falamos na Ciência de factos económicos, da mesma forma como o fazemos na vida normal, e com o mesmo direito. Com o mesmo direito com que se pode escrever uma história da literatura, embora a literatura de um povo esteja inseparavelmente interligada com todos os outros elementos da sua existência. Também aqui se utilizará este direito.

Factos sociais são, pelo menos directamente, resultados de acções humanas, factos económicos são resultados de acções económicas, sendo estas definidas como acções, cujo objectivo é a aquisição de bens. Neste sentido, falamos também de um motivo económico das acções, de momentos económicos na vida social e individual, etc. Mas, como apenas tomamos em consideração aquelas

acções cujos objectivos são a aquisição de bens através de troca ou produção, vamos limitar este conceito a estas formas de aquisição, deixando aquela abrangência maior para os conceitos de motivação económica e de força económica, porque precisaremos também destes dois, fora dos limites do campo restrito dentro do qual falaremos da acção económica.

O campo dos factos económicos está, pois, limitado primeiramente pelo conceito de acção económica. Todas as pessoas têm – pelo menos em parte – de agir em termos de economia, cada indivíduo tem de ser "sujeito económico" ou depender de um sujeito económico. Mas, na medida em que os membros do grupo social se tenham especializado em profissões, poderemos distinguir classes de pessoas cuja actividade principal tem a ver com a economia, ou seja, com os negócios de outras classes de indivíduos nas quais as regras económicas propriamente ditas têm menos importância do que outros factores. Assim, a vida económica é caracterizada também por um grupo especial de pessoas, se bem que todos os outros membros da sociedade tenham igualmente de "agir economicamente". Então, pode dizer-se que a acção daquele grupo constitui a vida económica κατ' ἐξοχὴν e dizendo isto já não implica nenhuma abstracção, apesar de todas as ligações desta vida económica com todas as outras manifestações da vida do povo.

Tal como dos factos económicos em geral, falamos também de um desenvolvimento económico. O nosso objectivo neste texto é explicar este desenvolvimento. Mas, antes de entrarmos na nossa argumentação, vamos,

neste capítulo, adquirir as bases necessárias e familiarizar-nos com certas formas de ver que vamos utilizar posteriormente. Além disso, o que se segue terá de estar munido com uma espécie de "engrenagem", com a qual poderá intervir no mecanismo da teoria. No que respeita à couraça de comentários metodológicos, vou prescindir dela por completo. Neste aspecto apenas acrescento que, embora o que este capítulo traz faça, de facto, parte da teoria económica, não exige essencialmente nada do leitor que hoje em dia pudesse necessitar de especial justificação. Além disso, como muito poucos dos resultados da teoria são precisos para atingir o nosso objectivo, aproveitei com muito gosto a possibilidade que se me estava a oferecer para dizer aquilo que tenho de dizer da forma mais simples possível e não da forma mais técnica. Isto implica que prescinda de ser totalmente correcto. Mas decidi a favor de um tal procedimento em todos os casos onde as vantagens de me exprimir com mais exactidão dizem respeito a assuntos que para nós não são muito importantes. Neste contexto indico aqui um outro livro da minha autoria.[2]

Quando nos interrogamos sobre as formas gerais dos fenómenos económicos, sobre as suas regularidades ou sobre a chave para a sua compreensão, estamos com isso a dizer *ipso facto* que neste momento as estamos a considerar como algo que tem de ser pesquisado, procurado, que é "desconhecido", querendo reduzi-las a algo relativamente "conhecido", da mesma forma como todas as ciências fazem com o seu objecto de investigação. Se conseguirmos encontrar uma determinada relação causal entre dois fenómenos, a nossa tarefa está a ser conse-

guida, se o fenómeno que nesta relação assume a função de "causa" não for de natureza económica. Então fizemos o que, como economistas, pudemos fazer neste caso específico, devendo dar a palavra a outras disciplinas. Mas se esta "causa" for ela própria, por sua vez, de natureza económica, temos de continuar com as nossas tentativas de explicação até chegarmos a uma "causa" não económica. Isto é válido tanto para a teoria em geral como para um caso concreto. Se, por exemplo, se pudesse afirmar que o fenómeno da renda da terra depende das diferentes qualidades do solo, isto seria suficiente como explicação económica. Se pudesse dizer que certas oscilações de preços têm a sua razão de ser nas regras de política comercial, fiz o que posso na minha função de teórico de economia, visto as medidas de política comercial não pretenderem directamente a aquisição de bens através de troca ou produção, ou seja, não estarem incluídas no nosso conceito de factos puramente económicos. A nossa preocupação é sempre descrever as formas gerais da relação causal que une os factos económicos com os não-económicos. A experiência ensina-nos que isto é possível. As coisas económicas têm a sua lógica, que todos os homens da prática conhecem e que apenas temos de especificar conscientemente. Para simplificar, vamos em geral considerar neste contexto uma economia isolada: nela podemos, tão bem como num caso mais complexo, observar a essência das coisas, que é a nossa única preocupação neste livro.

Vamos, então, desenhar as linhas mestras de um modelo mental do funcionamento do mecanismo económico. Mais especificamente, vamos começar por pensar

numa economia de mercado, ou seja, numa economia onde existem propriedade privada, divisão de trabalho e livre concorrência.

Se alguém, que nunca antes tenha visto uma tal economia nem tivesse ouvido falar dela, se pusesse a observar a forma como, por exemplo, um agricultor cultiva trigo que numa cidade longínqua é consumido por alguém sob a forma de pão, ficaria intrigado com a pergunta de como é que o agricultor sabia que este consumidor estava a precisar de pão – e exactamente de quanto pão é que precisava. Ficaria certamente muito surpreendido se fosse informado de que o agricultor não faz nenhuma ideia de quem iria consumir o seu trigo ou onde é que este iria ser consumido. Para além disso, poderia também observar que todas as pessoas pelas mãos das quais o trigo tinha de passar até chegar finalmente ao acto definitivo do consumo, com a excepção daquela pessoa que vendeu o pão ao consumidor final, não conheciam o seu fim concreto. E até que mesmo este último vendedor tinha, regra geral, que produzir ou comprar este pão antes de poder saber que seria precisamente este consumidor a comprá-lo. O agricultor não teria nenhuma dificuldade em responder a esta pergunta. Uma longa experiência, em parte herdada dos seus antepassados[3], ensinou-lhe qual teria de ser o volume da sua produção para ter o melhor resultado; é também a experiência que lhe ensina o volume e a intensidade da procura com os quais tem de contar. Segue isto o melhor que pode, fazendo algumas mudanças apenas muito gradualmente, se as condições o pressionarem para tal.

Exactamente o mesmo é válido também para os outros itens dos seus cálculos, e não importa se calcula com a perfeição de um grande industrial ou se chega às suas decisões de forma algo insconsciente e por hábito. Normalmente, e dentro de certos limites de erro, conhece os preços das coisas que tem de comprar; sabe quanto trabalho próprio tem de investir (não faz diferença se avalia este segundo critérios meramente económicos ou se olha o trabalho no seu próprio solo com outros olhos que um qualquer outro), conhece a sua maneira de funcionar – tudo isto resultado de longa experiência. Por experiência também todas aquelas pessoas das quais ele costuma comprar conhecem o volume e a intensidade da sua procura. Visto que o ciclo dos períodos económicos – este ritmo que de todos os ritmos da economia é o mais impressionante – ocorre com relativa rapidez e que, em cada período económico, acontece essencialmente o mesmo, o mecanismo da economia de troca trabalha com grande precisão. Mas não é só porque lhe ensinaram com rigor o que ele deve fazer, que os períodos económicos passados estão – num caso como o nosso – a controlar o que o sujeito económico faz em cada período seguinte. Existe também outra razão. Durante cada período económico, o nosso agricultor tem de viver directamente do rendimento físico do período anterior ou do resultado da venda deste rendimento e daquilo que pode adquirir com este. Para além disso, todos os períodos económicos anteriores o integraram numa rede de relações sociais e económicas, da qual não se pode libertar facilmente. Também lhe legaram determinados meios e métodos produtivos. Tudo isto mantém-no, com mão de ferro,

no seu caminho. Surge aqui um elemento de considerável importância para nós e que, dentro de pouco, nos ocupará mais em pormenor. Nesta fase só queremos fixar que no texto seguinte vamos sempre supor que cada indivíduo em cada período económico vive dos bens produzidos no período anterior, o que também é possível sem dificuldade, se a produção tiver sido há mais tempo ou se o rendimento de um meio produtivo estiver a fluir continuamente. É apenas uma simplificação da apresentação.

Vamos agora generalizar o caso do agricultor, e simultaneamente torná-lo um pouco mais preciso. Imaginemos que todos vendem todos os seus produtos e que, na medida em que cada um consome os seus próprios produtos, ele é o seu próprio cliente. Isto não levanta nenhum problema, visto o preço do mercado ser decisivo também para um tal consumo próprio – ou seja, indirectamente a quantidade dos bens que poderiam ser adquiridos pela respectiva redução do consumo próprio – e, ao contrário, o volume do consumo próprio afectar o preço do mercado, ambas as coisas acontecendo exactamente como se a quantidade em questão aparecesse realmente no mercado. Desta forma, todos os sujeitos económicos se encontram na situação do agricultor. Todos eles são ao mesmo tempo compradores assim como vendedores – para os fins da sua produção e do seu consumo. Para os propósitos da nossa análise, os trabalhadores podem também ser entendidos assim, quer dizer, os seus serviços podem, neste caso, ser agrupados na mesma categoria junto com os outros artigos do mercado. Mas como cada um destes sujeitos económicos, tomado por si só, produz o seu produto com base na sua experiência

e encontra os seus compradores exactamente como acontece com o nosso agricultor, o mesmo deve ser válido também para todos em conjunto, e todos os produtos devem ser vendidos (com excepção de algumas perturbações que certamente poderão acontecer pelas mais diversas razões), porque eles são produzidos unicamente com vista a uma possibilidade de venda da qual se sabe por experiência que existe.

Fixemos isto bem. A quantidade de carne que o homem do talho vende depende da quantidade que o seu cliente, o alfaiate, quer comprar e do preço que quer pagar. Isto, por sua vez, depende do lucro que este último obtém do seu negócio, sendo este lucro, por sua vez, dependente da procura e do poder de compra do seu cliente, o sapateiro, cujo poder de compra depende por sua vez da procura e do poder de compra das pessoas para as quais ele produz e assim por diante, até finalmente chegarmos a alguém cujo rendimento depende da venda do seu produto ao homem do talho. Esta engrenagem e este condicionamento mútuo das quantidades com as quais se conta na vida económica encontram-se sempre, seja qual for o fio do contexto que se queira seguir entre todos aqueles que estão disponíveis. Seja qual for o ponto no qual uma pessoa comece e seja qual for a direcção em que se movimente a partir daí, depois de ter seguido sempre o fio deste contexto e de ter dado um número extraordinariamente grande, mas finito, de passos – sempre voltará a este ponto de partida. Neste movimento não aparece nem um ponto final natural nem uma "causa", isto é, um elemento que tenha mais influência sobre os outros do que estes outros tenham sobre ele.

O nosso quadro fica mais completo, se imaginarmos o "acto de consumir" de forma diferente do que habitualmente. Todas as pessoas se sentem, por exemplo, como consumidores de pão, mas não como consumidores de prestações de trabalho e de solo, de ferro, etc. Se, no entanto, adoptarmos este ponto de vista, vemos com mais clareza o caminho que os diversos bens percorrem no circuito económico.[4] É certo que, naturalmente, nem todas as peças de todos os bens percorrem ano após ano o mesmo caminho que o seu percursor percorreu no período económico anterior no processo de produção do mesmo produtor, para chegar ao mesmo consumidor. Mas podemos supor que isto acontece, de facto, sem que nada mude na natureza do assunto. Podemos imaginar que, ano após ano, cada repetido dispêndio de fontes de força produtiva permanente vai ao encontro do mesmo consumidor, do acto análogo de consumo. Em todo o caso, o resultado do processo é o mesmo, como se isto realmente acontecesse. Daí resulta que, por assim dizer, para cada oferta exista já uma procura algures na economia, e que não haverá em sítio algum na economia bens que careçam do seu complemento, isto é, de outros bens nas mãos de pessoas que queiram trocar estes contra os primeiros na proporção conhecida por experiência. Deste facto resulta por sua vez, porém, que todos os bens têm a sua venda, que o ciclo da vida económica fica fechado, quer isto dizer que os vendedores de todos os bens podiam de novo aparecer como compradores em número suficiente, para adquirir aqueles bens que durante o próximo período económico

vão manter o seu consumo e o seu equipamento produtivo no nível habitual, e vice-versa.

Quer isto dizer que o sujeito económico actua conforme dados que obtém por experiência, e de uma maneira que também é determinada pela experiência. Naturalmente, isto não significa que não possam acontecer alterações na sua economia. Os dados da mesma podem mudar e todos agirão em conformidade, no momento em que se dão conta disso. No entanto, nesta altura as pessoas não farão simplesmente algo totalmente novo, mas manterão o mais possível a sua maneira habitual de agir, cedendo à pressão da situação somente na medida em que for necessário. E também esta "cedência" será feita em conformidade com as regras da experiência. Assim, o quadro da economia não se iria alterar arbitrariamente, mas ficaria ligado, sim, em cada momento, à situação que existia anteriormente. Pode chamar-se a isto "O Princípio da Continuidade de Wieser"[5].

Se a economia realmente não mudar "por si", nenhum processo económico essencial poderia escapar ao nosso conhecimento, se simplesmente partíssemos do princípio de que a economia é constante. Estamos apenas a exprimir um facto através de um conceito rigoroso e, quando descrevermos uma economia meramente imóvel, estamos certamente a fazer uma abstracção, mas somente para conseguirmos expor o cerne daquilo que está realmente a acontecer. Por enquanto é isto que queremos fazer. E fazendo tal, não estamos a entrar em contradição com a teoria vigente, mas, quando muito, estamos em contradição relativamente à maneira habitual de exposição, que não exprime a nossa ideia com clareza.[6]

Pode chegar-se ao mesmo resultado também da maneira que vou expor. À soma de tudo o que numa economia e num período económico é produzido e levado para o mercado podemos dar o nome de produto social. Para os nossos fins não é necessário ocuparmo-nos mais em pormenor com o significado deste conceito.[7] O produto social não existe como tal. Como tal é tão-pouco o resultado conscientemente pretendido de uma actividade planeada, como o sistema económico como tal é uma "economia" que funciona conforme um plano uniforme. É, porém, uma abstracção útil. Podemos imaginar que todos os resultados das produções de todos os sujeitos económicos, depois do fim do período económico, se encontram acumulados em qualquer sítio, sendo distribuídos pelos mesmos segundo determinadas regras. Visto isto, em princípio, não implicar nenhuma alteração essencial relativa aos factos, esta suposição é, tanto quanto se pode saber, perfeitamente lícita. Podemos, então, dizer que cada sujeito económico contribui com algo para este grande reservatório económico, mas logo recebendo algo dele. A esta contribuição corresponde, algures na economia, o direito de receber de um outro sujeito económico; a parte à qual cada indivíduo tem direito já está, em algum sítio, à espera dele. Cada contributo é ao mesmo tempo pressuposto e complemento de um "receber", a cada "receber" corresponde um contributo. Como todos sabem, por experiência, o que é e quanto é aquilo com que eles têm de contribuir, para obter aquilo que desejam, tomando em consideração precisamente o pressuposto de que, para cada parcela que se recebe, é preciso fazer uma determinada contribuição, também aqui o ciclo

económico tem de estar fechado e todos os "contributos" e todas as "parcelas que se recebem" têm de ser equilibrados, seja qual for o critério que rege a distribuição. Condição prévia aqui também é, e é preciso não o esquecer, que todos os valores tomados em conta vêm da experiência.

Como já tínhamos anunciado, queremos agora tornar este quadro da economia mais preciso, na medida em que, para os nossos fins e para a compreensão dos próximos capítulos, é necessário. Foi a experiência, dissemos, que ensinou ao nosso agricultor qual a procura e quais os preços que deverá esperar para o seu produto e qual a oferta de meios de produção e de bens de consumo que existirá para ele, e a que preços. De forma bem conhecida percebemos a razão desta constância empírica. Imaginemos que esta experiência não existia – tínhamos o mesmo país, as mesmas pessoas com a mesma cultura e técnica, os mesmos gostos e também as mesmas reservas de bens como até agora, mas estas pessoas não saberiam nada de preços, de procura e de oferta, em resumo: da dimensão de todos esses elementos sobre os quais estão na realidade a construir o seu comportamento. Com base neste pressuposto, perguntamos o que farão elas; depois reconstruímos o estado da economia que realmente existe, com o qual cada indivíduo está familiarizado na medida em que o precisa, de forma que na prática não tem de se preocupar com as suas razões, dando-se por satisfeito com certos auxílios[8], por assim dizer, *ab ovo*[9], e fazemos surgir frente aos nossos olhos, o que, de facto, sempre existiu. Confiando na sua experiência, o sujeito económico pensa de forma elíptica, por assim dizer, da mesma forma como

alguém que, por todos os dias percorrer o mesmo caminho, já não tem necessidade de pensar sobre ele. Se perdesse esta experiência, tinha de tentar reencontrá-la a tactear[10], com esforço, e só aí iríamos ver a natureza das leis dos processos que encontramos na realidade como que petrificadas pelo hábito. Consideremos mais uma coisa. Fazendo o processo económico revelar-se perante os nossos olhos, não queremos de forma alguma entrar no desenvolvimento económico. O que queremos ver não é como o processo económico se desenvolveu historicamente para chegar a uma dada forma, mas sim como ele está a decorrer ano após ano. O que queremos estudar não é como o funcionamento da economia muda no decurso da história, mas, sim, como é que se apresenta em qualquer momento arbitrário. Trata-se não de uma génese histórica, mas de uma reconstrução em termos de conceito. Confundir estas duas coisas completamente (*toto coelo*) diferentes é um erro muito frequente.

Portanto, no caso que estamos a imaginar, as pessoas teriam de pensar – o que antes não era preciso fazerem na prática – como é que se devem comportar, em que direcção devem ir, que coisas devem conseguir. Obviamente que é para satisfazerem as suas necessidades e as dos seus. Deste ponto de vista, olharão os meios ao seu alcance que possam servir este propósito. Estes meios são os bens. E só pode haver qualquer "comportamento" em relação a bens onde isto é necessário, ou seja, em relação àqueles que não existem em quantidades praticamente ilimitadas – os bens económicos. Todos os bens – económicos e livres – serão apreciados na medida em que são capazes de

satisfazer as necessidades do sujeito económico, e todas as unidades quantitativas individuais na medida em que delas depende a satisfação de sensações de necessidade, tomando em consideração a possibilidade da sua substituição por outras unidades quantitativas, primeiro do mesmo bem e, de seguida, também de outros bens. Isto significa, portanto, que unidades quantitativas individuais de bens livres não são de todo apreciadas, sendo que unidades quantitativas individuais de bens económicos são tanto menos apreciadas, quanto mais delas, numa escala de intensidades de necessidades, um sujeito económico já possui. Esta apreciação ou valorização é decisiva para o comportamento económico do indivíduo; o valor é um índice da importância de determinadas quantidades de determinados bens para um determinado sujeito, assim como para o comportamento deste em relação a estes bens. Raramente o sujeito económico tem consciência do valor total de uma quantidade de bens, assim como da escala das intensidades de necessidades, escala de valores. Na prática da sua actividade diária, normalmente apenas sente o valor de quantidades parciais, nomeadamente o valor das "últimas quantidades parciais", o valor marginal ou a utilidade marginal.[11] Falta apenas acrescentar que o facto de o valor atribuído descer com a quantidade crescente de cada bem não se explica de forma alguma apenas com o fenómeno fisiológico de "saturação" ou "cansaço", no sentido mais estreito, mas que também o esforço para satisfazer, por exemplo, as nessecidades de outros bens segue a mesma regra.

Quer isto dizer, então, que as pessoas regularão o seu comportamento relativamente aos bens de forma a conseguirem realizar, com os bens que possuem, a máxima soma de valor possível. Tentarão utilizar os seus bens de forma que, nas condições existentes, já não lhes seja possível aumentar mais esta soma de valor através de alterações na forma como a aplicam. Se essa distribuição dos bens entre as várias categorias de necessidades for conseguida com êxito, isto também determina o tamanho concreto dos seus valores. Então os sujeitos económicos apreciarão os bens na medida em que correspondem à satisfação das necessidades que estes causam nessa maneira relativamente melhor de utilização. Também calcularão essas utilizações com estes valores, quando se põe a questão de novas formas de utilização, uma delas sendo a possibilidade de troca, com a qual nos ocuparemos já a seguir. Primeiramente, porém, o valor aparece como valor de uso, que não é mais do que um índice da importância dos bens para a satisfação das necessidades do seu proprietário, dependendo destas necessidades e da "cobertura" existente, se este é grande ou pequeno. Finalmente, como os bens estão relacionados entre si das mais variadas maneiras, sendo de vez em quando "complementares" na sua utilização, podendo outras vezes substituir-se uns aos outros, também os seus valores estão inter-relacionados. Não são valores independentes, formando antes um sistema de valores. A mais importante destas conexões baseia-se na "proximidade de produção". Voltaremos em breve a esta relação entre os valores dos bens.

John Stuart Mill estabeleceu a rigorosa distinção entre produção e distribuição.[12] Como já expliquei anteriormente[13], não me parece que esta separação satisfaça todas as exigências que hoje se podem fazer relativamente a um sistema da economia pura. Mas ela é prática para os nossos fins, de maneira que vamos adoptá-la por um momento. A razão que Mill alega para essa divisão é o facto de os processos de produção apresentarem muito mais o carácter de "leis da natureza" do que os da distribuição que essencialmente seguem leis sociais. De facto estamos a ver aqui mais claramente a pressão das necessidades que condicionam a acção económica, estamos perante processos inalteráveis da natureza. É também neste sentido que John Rae[14] diz que a acção económica das pessoas em relação à natureza só serve para ter uma visão abrangente do decorrer dos processos da natureza e para a utilizar o mais possível. Se nos for permitido, podemos, então, imaginar a posição do homem económico como sendo um rapaz de rua que se pendura num eléctrico em andamento para tirar proveito da possibilidade que isto lhe dá de poupar tempo e forças, durante o período em que este eléctrico andar na direcção desejada.

No entanto, o sujeito económico também pode em parte alterar "o arranjo" das coisas com que está rodeado, desde que se mantenha dentro dos limites impostos, por um lado, pelas leis da natureza e, por outro, pela sua capacidade técnica. O mesmo se encontra expresso também na frase de Mill, muito provavelmente inspirada por Rae: *Labour, in the physical world, is always and solely employed in putting objects in motion; the properties of matter, the*

laws of nature do the rest. De forma semelhante, também von Böhm-Bawerk parte de tais dados "da lei da natureza" – no seu livro *Positive Theorie* que, aliás, representa uma análise de todo o processo económico, embora do ponto de vista da solução de um único problema.

Isto é um dos lados do processo de produção, segundo o qual este é condicionado pelas propriedades físicas dos objectos materiais e do rendimento do trabalho, supondo-se um dado entendimento deles e uma dada técnica. As condições sociais existentes não são do mesmo tipo. No entanto, para o acto produtivo individual são um dado tão inalterável como as condições naturais. E, por causa disto, são-no também para a descrição científica do processo produtivo, porque as suas alterações se encontram fora do domínio da teroria económica. Assim, acrescentamos à qualificação "supondo-se uma dada técnica" ainda as palavras "e supondo-se uma dada organização social". Como é sabido, não fazemos com isto mais nada do que seguir o costume vigente.[15]

A outra vertente do assunto, aquela na qual podemos penetrar mais profundamente no interior da produção do que no seu lado "da ciência da natureza" e social, é o objectivo concreto de cada produção. O fim que o homem económico quer alcançar quando produz, e que explica porque alguém se propõe a produzir de todo, obviamente imprime o seu cunho na forma e no volume da produção. Certamente, não é preciso nenhum argumento para demostrar que, dentro do quadro dos meios existentes e das necessidades, tem de ser determinante para o "o quê" e o "como" da produção. Este objectivo só pode ser o

fabrico de utilidades, de objectos de consumo. Numa economia sem troca só se pode, antes de tudo, tratar de utilidades para o consumo dentro dessa economia. Neste caso, cada economia individual produz para consumir o que foi produzido, isto é, para satisfazer as suas necessidades. E, aparentemente, dentro das possibilidades práticas, o tipo e a intensidade dessas necessidades são determinantes para esta produção. As necessidades são ao mesmo tempo a razão e a norma para o comportamento económico do sujeito económico, representando a força motriz do mesmo. As condições externas existentes e as necessidades da economia individual representam os dois factores que são decisivos para o processo económico, cooperando para o resultado do mesmo. A produção segue, portanto, as necessidades, sendo ela, por assim dizer, arrastada por elas. *Mutatis mutandis*, exactamente o mesmo é valido para a economia de mercado.

É somente este segundo "lado" da produção que faz com que ela se torne num problema económico. Este deve ser distinguido do problema meramente técnico da produção. Existe um contraste entre ambos que, na vida real, podemos frequentemente testemunhar nas posições pessoais opostas entre as direcções técnica e comercial de uma empresa. Aí observamos com frequência que alterações no processo produtivo são recomendadas por um lado, mas recusadas por outro; que, por exemplo, o engenheiro propõe um processo novo, processo esse que o director comercial rejeita com o argumento de não ser rentável. Este caso, por si só, oferece-nos a chave para compreendermos esta questão. Ambos, o engenheiro e o comer-

ciante, podem exprimir a sua opinião dizendo que o seu objectivo é o funcionamento útil da empresa, sendo o seu juízo resultado do reconhecimento dessa utilidade. Pondo de lado mal-entendidos, falta de conhecimento profissional, etc., a diferença entre as suas posições só pode vir do facto de que cada um deles visa uma distinta forma de utilidade. Não há dúvida acerca daquilo que o comerciante quer dizer qando fala de utilidade. Quer dizer vantagem comercial, e podemos traduzir a sua opinião dizendo que os meios dispendidos para adquirir a máquina podem, com maior vantagem, ser gastos de outra forma. Numa economia fechada, o director económico é da opinião que a satisfação das necessidades da economia não será fomentada por essa alteração do processo produtivo, mas, pelo contrário, diminuirá. Se isto for verdade, qual é o sentido que a atitude do técnico poderá ter, qual é a utilidade que ele tem em mente? Se a satisfação das necessidades é o único objectivo da produção, não faz, de facto, nenhum sentido do ponto de vista económico, tomar uma medida que prejudique essa satisfação. No caso da objecção do director económico ser objectivamente correcta, ele faz bem em não seguir a proposta do engenheiro. Abstraímos aqui do prazer, parcialmente estético, de conseguir a perfeição técnica do aparelho produtivo. Também observamos que na vida prática o factor meramente técnico, se em colisão com o factor económico, tem de ficar atrás. Mas isto não impede que tenha uma existência assim como uma importância próprias e que a opinião do engenheiro faça inteiramente sentido. Porque, embora o objectivo económico também se sobreponha aos métodos técnicos nas suas

implementações práticas, faz sem dúvida bastante sentido não esquecer a lógica interna dos métodos sem ter em conta estas barreiras. Isto demostra-se melhor dando um exemplo. Supondo que uma máquina a vapor esteja, em todas as suas partes, a corresponder à utilidade económica, é, pois, explorada conforme essa utilidade económica. Ora, não faria sentido na prática explorá-la mais, aquecendo-a mais, utilizando pessoal mais experiente para operá-la, até melhorando-a, se isto "não é rentável", isto é, se se pode prever, que o material de aquecimento, as pessoas mais eficientes, os melhoramentos ou o acrescer de matérias-primas custará mais do que tudo isto poderá render. Por outro lado, faz todo o sentido ponderar sobre as condições nas quais a máquina poderá ter uma melhor *performance* e quanto melhor esta poderá ser, quais melhoramentos poderão ser feitos segundo o actual nível dos conhecimentos, etc. Porque, assim, todas estas medidas estarão elaboradas e prontas para a eventualidade de poderem começar a ter vantagens. E, também, faz sentido estar continuamente a comparar este quadro ideal com a realidade, para não deixar passar as possibilidades por falta de conhecimento, mas antes somente com base em razões económicas bem ponderadas. Resumindo, cada método de produção utilizado em cada determinado momento serve a utilidade económica. Mas estes métodos consistem não apenas em pensamentos económicos, mas também em pensamentos com conteúdo científico. Estes últimos têm os seus próprios problemas e a sua própria lógica, e examiná-los a fundo de forma consequente – primeiramente, sem tomar em consideração o factor económico

que, em última análise, é sempre decisivo – é a área da técnica. Implementá-la na prática, a não ser que o factor económico aconselhe de outra forma, chama-se produzir no sentido técnico.

Como, em última análise, a utilidade decide sobre tanto a produção técnica como a produção económica, e como a diferença entre os dois está na natureza distinta desta utilidade, há também um outro curso de pensamentos ligeiramente diverso que nos mostra, primeiro, uma analogia fundamental e, depois, a mesma diferença. Tanto do ponto de vista técnico como do ponto de vista económico, a produção não "cria" nada no sentido da lei da natureza. Em ambos os casos, ela pode apenas influenciar, dirigir coisas e processos – ou "forças" – existentes. Para o que se segue, precisaremos agora de um conceito que defina este "utilizar" e "influenciar". "Utilizar" implica uma quantidade de diferentes utilizações dos bens, uma quantidade de modalidades de se relacionar com as coisas. "Influenciar" significa todas as formas de modificações locais, de processos mecânicos, químicos, etc. Mas trata-se sempre de, do ponto de vista da satisfação das nossas necessidades, obter algo diferente daquilo que encontramos diante de nós. E trata-se sempre de alterar as relações recíprocas entre objectos e forças, de unir objectos e forças que encontramos separados, assim como soltar objectos e forças da conexão que tiveram até aí. No primeiro caso, o conceito "combinar" adapta-se sem qualquer problema; relativamente ao segundo caso, podemos dizer que combinamos os elementos que devem ser retirados, com o nosso trabalho, que, como se sabe, pertence aos bens existentes a

defrontar as nossas necessidades. Isto quer dizer, então, que, tanto do ponto de vista técnico como económico, produzir significa combinar os objectos e as forças que existem ao nosso alcance. Cada método de produção significa uma determinada combinação desse tipo. Os vários métodos de produção distinguem-se apenas pela forma como se combinam, i.e., quer pelos objectos combinados quer pela proporção das suas quantidades. Cada acto concreto de produção representa para nós uma tal combinação. Esta interpretação é passível de ser alargada também a transportes, etc., em suma, a tudo que é produção no sentido mais lato da palavra. Também numa empresa, como tal, e nas relações de produção de toda a economia nacional, veremos tais combinações. Este conceito desempenha um papel importante no nosso raciocínio.

Mas as combinações económicas e técnicas, as combinações que têm em conta as necessidades e os meios existentes, e as combinações com base na ideia dos métodos não coincidem. É verdade que também o objectivo da produção técnica é determinado pela economia, enquanto a técnica desenvolve métodos de produção apenas para bens procurados. Mas a realidade económica não executa estes métodos de produção necessariamente com todas as consequências e da maneira tecnicamente mais perfeita, subordinando esta execução aos pontos de vista económicos. O quadro técnico ideal que não leva as condições económicas em consideração é modificado. A lógica económica vence a lógica técnica. E, assim, observamos na realidade à nossa volta correntes defeituosas em vez das fitas de aço, bestas de carga que cometem erros em

vez dos espécimes das exposições, o mais primitivo trabalho artesanal em vez das mais perfeitas máquinas, um rude sistema económico monetário em vez da circulação de cheques, e assim por adiante. Deste modo, as combinações que são economicamente as melhores e aquelas que são tecnicamente as mais perfeitas divergem não necessariamente, mas de facto muitas vezes. Isto acontece não apenas em virtude da falta de conhecimento e indolência mas também em consequência da adaptação da economia a situações correctamente identificadas.

Os "coeficientes de produção" representam a relação quantitativa dos bens produtivos numa unidade de produto; são, por conseguinte, uma característica essencial das "combinações". Aqui, o factor económico distingue-se nitidamente do factor técnico. Aqui, o ponto de vista económico decidirá não só entre diversos métodos de produção mas, dentro de um determinado método de produção, também influenciará os coeficientes, visto, até um certo grau, os vários meios de produção poderem ser substituídos uns pelos outros. Por outras palavras, as faltas de um poderem ser compensadas pelos aumentos de um outro, por exemplo, a falta de força de vapor pelo aumento de trabalho manual e vice-versa.[16]

Expressámos o processo de produção através do conceito da combinação das forças produtivas. Os resultados das combinações são os produtos. Vamos agora indicar com mais precisão o que, na realidade, é aquilo que é para ser combinado. Em princípio, é toda a espécie de objectos e "forças". Em parte são, por sua vez, produtos e apenas em parte são objectos presentes na natureza. Também algumas

"forças da natureza", no sentido da física, terão para nós o carácter de produtos como, por exemplo, corrente eléctrica produzida para a utilização industrial. Em parte são objectos materiais, em parte objectos imateriais. Para além disso, é frequentemente uma questão de opinião se um bem é considerado produto ou meio produtivo. O trabalho, por exemplo, pode certamente ser entendido, sem grande esforço, tanto como produto dos bens consumidos pelo trabalhador como um meio de produção originalmente existente. Conforme se entender o primeiro ou o segundo, estes recursos surgem sob o ponto de vista de meios produtivos e de meios alimentícios ou somente de meios alimentícios. Decidimos a favor da última alternativa, não querendo dar muita importância a esta conexão. Não queremos que o trabalho seja para nós um produto. Como se sabe, a inclusão de um bem numa ou noutra categoria depende frequentemente do ponto de vista da economia específica, de maneira que o mesmo bem modelo aparece como bem de consumo para um indivíduo e para o outro como meio produtivo. Muitas vezes, também dentro de uma única economia a natureza de um dado bem depende da utilização que lhe é dada. A literatura teórica, sobretudo a mais remota, está cheia de discussões sobre estes assuntos. Nós contentamo-nos com este aviso. Mais importante, no entanto, é o que se segue.

É usual classificar os bens em "ordens" segundo a sua distância dos actos de consumo finais.[17] Por conseguinte, bens de consumo são bens de primeira ordem, sendo os bens cuja combinação produz directamente bens de consumo, bens de segunda ordem, etc., chegando-se a ordens cada

vez mais "elevadas" ou "distantes". Neste contexto, não pode ser esquecido que apenas o bem que está na mão do consumidor, pronto a ser consumido, pertence à primeira ordem e que, se quisermos ser rigorosos, por exemplo, o pão confeccionado que está na padaria torna-se um bem de primeira ordem apenas através da combinação com o trabalho de quem distribui o pão. Os bens de ordens baixas, a não ser que sejam directamente produzidos pela natureza, surgem sempre por meio de uma combinação de bens de ordens mais altas. Existe, por assim dizer, sempre uma base para cada bem de ordem baixa num bem da próxima ordem mais elevada que, por combinação com outros bens da mesma ordem ou de outras ordens, se transforma no bem da próxima ordem mais baixa. Pode-se construir este modelo também de outro modo; para os nossos fins é melhor alinhar cada tipo de bem na mais alta de todas as ordens nas quais aparece uma parte desse tipo de bem. Por conseguinte, o trabalho, por exemplo, é um bem da ordem mais elevada, porque já desde o princípio de toda a produção entra o trabalho, embora encontremos trabalho também em todas as outras ordens. Em processos de produção ou combinações sucessivos, cada bem amadurece através de adições de outros bens até se atingir um bem de consumo, passando por um número maior ou menor de ordens. Com a ajuda de tais adições traça o seu caminho em direcção ao consumidor, como um ribeiro, com a ajuda dos seus afluentes, abre o seu caminho pelas rochas para avançar cada vez mais pela paisagem fora.

A nós interessa-nos agora sobretudo a ideia de que os bens, se olharmos as ordens de baixo para cima, se

tornam sucessivamente mais amorfos, ou seja, tendencialmente perdem cada vez mais as suas formas características, aquelas propriedades que os predestinam para determinadas utilizações, excluindo-os de outras. Quanto mais altas são as ordens do mundo dos bens que olharmos, tanto mais estes perdem em especialização, em eficiência para um determinado fim. Em contrapartida, o leque da possível utilização fica tanto mais largo quanto mais geral for a sua importância. Encontramos tipos de bens que são sucessivamente menos diferenciáveis, e as várias categorias tornam-se tanto mais abrangentes à semelhança de, ao subir o sistema de conceitos lógicos, chegarmos a conceitos que têm cada vez menos conteúdo e são cada vez mais amplos. A árvore genealógica dos bens fica sucessivamente mais restringida. Isto não significa mais nada do que quanto mais distante a nossa posição se encontrar do bem de consumo, tanto mais bens de primeira ordem derivam de bens semelhantes de ordens mais elevadas. Se alguns bens consistem inteira ou parcialmente em combinações de meios de produção similares, são chamados aparentados em termos de produção. Podemos, pois, dizer que o parentesco de produção dos bens aumenta com a sua ordem.

Ao subir as ordens dos bens temos, por fim, de voltar aos elementos da produção que para os nossos objectivos são os últimos. Não é preciso mais nenhum argumento em como estes últimos elementos são o trabalho e os bens da natureza ou do "solo", prestações de trabalho e solo.[18] Todos os outros bens "consistem" em pelo menos um e, na maioria dos casos, de ambos. Daí resulta que podemos, neste sentido, diluir os mesmos em "trabalho e solo", no

sentido em que podemos entender todos os bens como um pacote de prestações de trabalho e de solo. Ora, os bens de consumo têm a vantagem de apresentar uma característica especial que é a capacidade de serem consumidos, característica essa que os estabelece como o objectivo de todo esse processo. Mas os restantes produtos que são os "meios de produção produzidos" não são independentes. Primeiro, não são nenhum novo meio de produção, mas apenas trabalho e solo "previamente utilizados". Segundo, também não têm nenhuma característica que os distinga para além da de bens de consumo, porque não são mais do que bens de consumo em formação. Por um lado, portanto, são apenas materializações daqueles dois primitivos bens produtivos, por outro lado são potenciais bens de consumo, ou melhor, partes de potenciais bens de consumo. Não existe, por isso, razão nenhuma – e mostrar-se-á mais adiante que não existe, de modo algum, razão para nós – de ver neles um factor de produção independente. Passamos a "diluí-los em trabalho e solo". Podemos diluir também os bens de consumo e entender igualmente os factores produtivos originais como bens parciais de consumo. No entanto, entender as duas coisas em simultâneo é válido apenas para os meios de produção produzidos, não tendo estes nenhum aspecto independente.

Surge agora a questão da relação que existe entre os dois factores produtivos originais. Será que um deles tem prioridade em relação ao outro, ou será que têm papéis essencialmente diferentes? A resposta a esta pergunta não pode ser dada segundo pontos de vista filosóficos, físicos ou de outros critérios gerais, mas, sim, somente do ponto de

vista económico. A nós apenas nos interessa o modo como a relação dos dois se apresenta para os fins da economia. Mas também a resposta que se supõe ser válida para a área da doutrina económica não pode ser válida na generalidade, mas apenas em relação a um determinado modo de entender o processo económico. Só pode ser referente a uma determinada construção do edifício teórico. Assim, por exemplo, os Fisiocratas responderam positivamente à primeira pergunta, com efeito, a favor do solo. À partida com toda a razão. Na medida em que com isto não queriam dizer mais do que o trabalho não ser capaz de criar nada fisicamente novo, não há nada a objectar. Resta apenas questionar como é que esta opinião se afirma na área da economia, se é frutífera ou não. Quanto a nós, estar de acordo com os Fisiocratas neste ponto não nos impede de nos recusarmos a aprovar as suas outras opiniões. Adam Smith também respondeu positivamente a esta questão, mas a favor do trabalho. Também isto, em princípio, não está errado, e teríamos toda a razão se quiséssemos partir também desta opinião. Ela exprime o facto de a utilização das prestações do solo não nos impor nenhum sacrifício de desagrado, e, se isto levasse a algum lugar, poderíamos também subscrever esta opinião. Na verdade, Adam Smith obviamente pensou em considerar as forças produtivas oferecidas pela natureza como bem livre, por assim dizer, justificando o facto de que o sistema económico realmente não os considera como bens disponíveis pela sua ocupação por parte dos proprietários de terras. Obviamente considerou, pois, que num sistema económico em que não haja propriedades seria apenas o trabalho que constituí-

ria um factor nos cálculos dos sujeitos económicos. Ora, isto é definitivamente incorrecto, mas a sua atitude em si não é insustentável apenas por isso. A maioria dos clássicos deram prioridade ao factor trabalho. Nomeadamente Ricardo. Foi-lhes possível fazer isso porque, com a sua teoria da renda da terra, praticamente eliminaram o solo e a sua criação de valor. Se esta teoria da renda da terra fosse defensável, poderíamos certamente ficar descansados em relação a esta opinião. Mesmo um espírito tão independente como Rae ficou descansado com isto, exactamente porque aceitou esta teoria da renda da terra. Por último, um terceiro grupo de autores respondeu negativamente à nossa questão. É a esses que nós nos vamos juntar. A questão decisiva para nós é que ambos os factores produtivos originais são igualmente indispensáveis para a produção, e precisamente pela mesma razão e da mesma forma.

No que respeita à segunda questão, também se podem dar diversas respostas, independentemente da resposta dada à primeira. Assim, Effertz, por exemplo, atribuiu um papel activo ao trabalho e um papel passivo ao solo. É absolutamente claro o que ele pensa neste contexto. Considera que o trabalho, por assim dizer, é o elemento da produção que se movimenta, enquanto o solo representa o objecto sobre o qual o trabalho se manifesta. Nisto tem razão, mas este argumento não nos proporciona nenhum novo conhecimento. Sob o aspecto técnico, não há praticamente nada a acrescentar à opinião de Effertz, mas não é este lado da questão que é decisivo para nós. Interessam-nos apenas conhecer quais as posições que os dois factores produtivos originais ocupam nas considerações e nas

acções económicas do sujeito económico, e em relação a isso, ambos são de igual importância. Funciona-se tanto com o trabalho como com o solo. Tanto o trabalho como o solo são avaliados, utilizados conforme princípios económicos, e os dois recebem atenção económica da mesma maneira. Com nenhum dos dois acontece algo a não ser precisamente isso, com nenhum dos dois se faz outra coisa que não seja trabalho. Visto, então, que, para os nossos fins, a mesma coisa acontece a ambos os factores produtivos originais, colocamos um ao lado do outro, com a mesma valência. Com esta opinião vamos ao encontro do pensamento dos restantes teóricos da utilidade marginal.

Enquanto já não temos mais nada a dizer sobre o factor produtivo "solo", até porque acreditamos ter de eliminar das nossas considerações a lei do rendimento decrescente da terra, que durante muito tempo foi tão importante para a teoria económica, é aconselhável darmos uma vista mais pormenorizada ao outro factor produtivo, o trabalho. Deixamos de lado a diferença entre o trabalho produtivo e o não produtivo, porque de entre todos estes elementos conhecidos só nos interessa sublinhar aquilo de que precisamos para os nossos propósitos. Passamos também por cima da diferença entre o trabalho utilizado directa e indirectamente na produção, por não ser relevante, embora a discussão desta questão certamente possa contribuir consideravelmente para um conhecimento mais profundo da vida económica. Inteiramente sem relevância para nós é, também, a distinção entre trabalho mental e trabalho físico, porque por si só o elemento em que esta distinção se baseia não justifica nenhuma diferença economicamente

significativa. O mesmo se aplica ao "trabalho qualificado e não-qualificado". A relação entre o trabalho qualificado, no caso da "qualificação" ter sido adquirida, e o trabalho não-qualificado é como a relação de um campo cultivado com um campo no seu estado primitivo. Se a qualificação for natural, então a relação entre o trabalho assim qualificado e o trabalho não-qualificado é como a relação entre um campo melhor e um pior. No primeiro caso simplesmente não se trata de um bem produtivo original, mas, sim, de um produto, enquanto no último caso se trata apenas de um bem produtivo original de mais qualidade.

Existem, no entanto, duas outras distinções que são importantes para nós na medida em que nos podemos basear nelas para exprimir uma consideração que para nós é essencial. Trata-se das distinções entre trabalho dirigente e trabalho dirigido, entre trabalho independente e trabalho assalariado. À primeira vista, o que distingue o trabalho dirigente do trabalho dirigido parece ser essencial. São sobretudo duas características. Primeiro, o trabalho dirigente está numa posição superior em relação ao trabalho dirigido, ocupa um lugar mais alto na hierarquia da produção. Este elemento da direcção e da supervisão do trabalho de execução parece fazer sobressair o trabalho dirigente da classe do restante trabalho. Enquanto o trabalho de execução se situar simplesmente ao mesmo nível das prestações do solo, tendo do ponto de vista económico exactamente a mesma função que este, parece que o trabalho dirigente está a dominar tanto o trabalho de execução como as prestações do solo. Constitui, por assim dizer, um terceiro factor produtivo. O outro elemento que o distin-

gue do trabalho dirigido parece ser a sua própria natureza. É que o trabalho dirigente tem algo de criativo, estabelece os seus próprios objectivos, desempenha uma função especial. A diferença entre o trabalho independente e o trabalho assalariado pode logo ser reduzida à diferença entre o trabalho dirigido e o trabalho dirigente. Na verdade, o trabalho independente é algo especial apenas pelo facto de ter essas funções, enquanto de resto não se distingue em nada do trabalho assalariado. Quando, portanto, um sujeito económico independente produz por conta própria, executando também o trabalho, subdivide-se, por assim dizer, em dois sujeitos económicos, ou seja, num dirigente e num trabalhador no sentido habitual. Teremos agora que examinar estes elementos mais em pormenor.

Em primeiro lugar, é fácil de entender que a característica da superioridade, a característica da função de supervisionar em si só não justifica diferenças essenciais. A mera circunstância de um trabalhador ser superior ao outro na organização industrial, dando-lhe instruções e supervisionando-o, ainda não faz com que o seu trabalho seja algo diferente. Embora o dirigente, neste sentido, talvez não execute algum trabalho com as suas próprias mãos ou contribua directamente para a produção com o seu trabalho intelectual, está, na realidade, a efectuar indirectamente trabalho no sentido habitual, porventura semelhante ao trabalho de um guarda. Muito mais importante é o outro elemento, ou seja, a definição da direcção, da forma e da extensão da produção. Embora se possa admitir que a superioridade mencionada não tenha grande signifi-

cado económico – tendo, no entanto, importância sociológica – reconhecer-se-á certamente nesta função de tomar decisões uma característica essencial e distintiva.

Ora, é claro que nem todas as tomadas de decisões sobre a actividade económica podem justificar esta posição de trabalho no processo produtivo. Porque em cada trabalho surge um tomar de decisões. Nenhum aprendiz de sapateiro pode reparar um sapato sem tomar algumas decisões, sem resolver independentemente algumas questões, por muito pequenas que sejam. Aprendeu o "o quê" e o "como"; mas isto não o liberta da necessidade de ter uma certa independência. Quando um trabalhador de uma empresa de electricidade entra numa habitação para arranjar a iluminação que está a falhar, tem mesmo de decidir algo do "o quê" e do "como". Um agente pode, ele próprio, ter de participar na decisão sobre a fixação de um preço, ele pode ter a liberdade de estabelecer o preço do seu artigo dentro de certos limites – mesmo assim ele não é nem um "dirigente" nem necessariamente "independente". Com certeza o director ou o proprietário independente de uma empresa tem de tomar o maior número de decisões e de resoluções. Também a ele foi ensinado o "o quê" e o "como". Conhece, em primeiro lugar, o "como". Aprendeu tanto a produção técnica como todos os dados económicos relevantes. O que é preciso decidir para além disso é apenas gradualmente diferente das resoluções que o aprendiz do sapateiro tem de tomar. O "o quê" é determinado pela necessidade ou pela procura. Ele não decide de forma soberana sobre os meios produtivos, mas executa, sim, o que a situação exige. Não estabelece objectivos próprios,

mas encontra-os. É certo que os dados existentes podem mudar, e aí dependerá da sua habilidade, quão rapidamente e com que jeito saberá reagir. Mas isto é idêntico na execução de qualquer trabalho. Para além disso, a sua actuação não se baseia num conhecimento profundo das coisas, mas sim em certos sintomas aos quais aprendeu a dar atenção. O vinicultor não pondera sobre a natureza e o futuro do movimento antialcool para orientar o seu procedimento – pelo menos não na sua qualidade de sujeito económico, embora, talvez, na qualidade de político.Toma em consideração apenas as tendências directamente visíveis na procura dos seus clientes. A estas tendências cede, passo a passo, de forma que apenas elementos de pouca importância lhe possam passar despercebidos. Resulta, pois, deste pensamento que, na medida em que os sujeitos económicos no seu comportamento estejam a tirar as consequências apenas de situações conhecidas – e é isto que estamos aqui a examinar e que a ciência económica tem sempre examinado – não tem significado nenhum para a natureza do seu trabalho se são dirigentes ou dirigidos. A actuação dos primeiros está sujeita às mesmas regras que a dos últimos. Provar que o que é aparentemente arbitrário é, de facto, firmemente determinado é precisamente uma função fundamental da teoria económica.

Quer isto, então, dizer que sob os nossos pressupostos não há, de facto, nenhum verdadeiro dirigente que esteja à frente dos meios de produção e do processo produtivo. O verdadeiro dirigente é o consumidor. Aquele que "dirige" a economia limita-se a executar o que a necessidade, isto é, a procura e os meios e métodos produtivos existentes

lhe ditam. Cada sujeito económico tem influência apenas na medida em que é consumidor, isto é, na medida em que desenvolve uma procura. Neste sentido, com efeito, cada sujeito económico participa na direcção da produção; não apenas um indivíduo a quem foi atribuído o papel de dirigente numa empresa, mas todos, nomeadamente também o trabalhador no sentido mais estrito. Só nesta medida existe uma direcção pessoal da produção, ficando perfeitamente claro que esta direcção da produção não envolve nem uma tomada de decisão nem um trabalho excepcional. Em nenhum outro sentido existe uma direcção pessoal da produção; em todos os outros sentidos existe apenas um mecanismo que é, por assim dizer, automático. Os dados que dominaram a economia no passado são conhecidos e, se não houvesse alterações, a economia decorreria novamente da mesma forma. As alterações às quais possam estar sujeitos não são tão bem conhecidas, mas em princípio o sujeito económico adapta-se a elas o melhor que pode. Não muda nada de acordo com a sua vontade, por assim dizer; muda apenas aquilo que as próprias circunstâncias já estão a mudar; elimina aquelas discrepâncias entre os dados da economia e da direcção da economia, que surgem quando as situações existentes se alteram e as pessoas tentam continuar a agir da mesma forma. É assim que a acção económica se apresenta, na medida em que está condicionada por circunstâncias reais. É verdade que cada um dos sujeitos económicos pode agir de uma maneira diferente daquilo que pressupomos nas nossas considerações; mas na medida em que estamos meramente a descrever os efeitos da pressão das circunstâncias reais,

a economia carece de qualquer papel criativo. No caso do sujeito económico agir de outra forma, surgem fenómenos essencialmente diferentes. Mas o que nos interessa aqui é apenas a explicação da lógica inerente aos assuntos económicos. Trata-se de descrever o decorrer da economia, quando simplesmente se tiram as consequências das circunstâncias reais. Neste caso, pois, o trabalho pode, pelo menos tecnicamente, aparecer como sendo o elemento activo, embora isto não implique nenhuma característica de distinção, porque também as forças da natureza podem agir activamente. Para a doutrina, o trabalho é passivo, da mesma forma que os objectos dados pela natureza. O único elemento activo é a vontade de satisfação da necessidade, aparecendo como instrumento para isto tanto o trabalho como o solo.

Daí também resulta que é possível determinar a quantidade do trabalho pelas circunstâncias existentes. Acrescentamos aqui um ponto que tínhamos omitido antes, a saber, o volume da reserva de trabalho existente em cada situação. Naturalmente, a quantidade de trabalho que um determinado número de pessoas produz não é definitivamente determinado desde o início. Dependerá de quanto os trabalhadores poderão esperar dele para satisfazer as suas necessidades. Vamos, de momento, partir do princípio de que todos os sujeitos económicos têm conhecimento de quais as melhores possibilidades de utilizar o trabalho, ou seja, que existe uma escala fixa de tais utilizações; assim, em cada nível desta escala o benefício que pode ser esperado de cada utilização concreta de trabalho será comparado com o desagrado que acompanha este uso de trabalho. Milha-

res de vozes vindas do dia-a-dia económico dizem-nos, em voz alta, que o trabalho para ter o pão de cada dia é um fardo pesado que as pessoas só carregam porque tem de ser e do qual se libertam sempre que possível. Deste elemento deduz-se inequivocamente quanto trabalho cada trabalhador efectuará. No começo de cada dia de trabalho, numa tal comparação decide-se naturalmente sempre a favor do trabalho a efectuar. Porque, em primeiro lugar, se trata de satisfazer as indispensáveis necessidades da vida; estando-se também ainda no início do dia e ainda com as forças todas, o elemento do desagrado pelo trabalho é quase imperceptível. No entanto, quanto mais se avança na satisfação das necessidades, tanto mais diminui o estímulo para trabalhar e tanto mais cresce o elemento que é sempre comparado com ele que é o desagrado pelo trabalho; desta forma a comparação desliza cada vez mais a desfavor da continuação do esforço, até que para cada trabalhador chegue o momento em que o benefício acrescido e o desagrado acrescido se equilibram. Quer isto dizer, então, que a intensidade da sensação das necessidades e a intensidade de desagrado do trabalho estão a determinar, como duas forças independentes e opostas, a quantidade de trabalho que está a ser usada. Estes dois elementos funcionam como vapor e freio, de forma que em dadas circunstâncias se chegue a um determinado equilíbrio. É evidente que a força destes dois elementos difere de indivíduo para indivíduo e de nação para nação. Nesta diferença reside um elemento essencial para explicar os destinos pessoais e os destinos das nações. Apenas a natureza da regra teórica é que não é influenciada por tal diferença.[19]

Desta forma, então, a prestação do trabalho assim como a prestação do solo são iguais e são simplesmente força produtiva. Com certeza que a medição da quantidade de trabalho de todas as qualidades oferece certas dificuldades, mas pode ser feita. Da mesma forma, não se levantariam nenhumas dificuldades de princípio, para estabelecer uma qualquer medida física para a produtividade do solo, por muito complicado que isto fosse na prática. No caso de (1) existir somente um único factor produtivo, ou seja, no caso de o trabalho realizado por apenas uma qualidade produzir todos os bens – o que é possível de imaginar, partindo do pressuposto de que todas as ofertas da natureza são bens livres e que, em consequência disso, não há nenhum comportamento económico em relação a elas – ou (2) os dois factores produtivos agirem separadamente um do outro, produzindo um por si alguns bens e o outro produzindo separadamente alguns outros, uma tal medição seria tudo o que o agente económico precisaria de conhecer para o seu plano económico. Por exemplo, se a produção de um bem de consumo de um determinado valor precisar de três unidades de trabalho e a de um outro do mesmo valor precisar de duas, isto determinaria o seu comportamento. Mas na prática efectivamente não é assim. Os factores de produção estão quase sempre a operar em conjunto. Ora, se porventura forem necessárias três unidades de "trabalho" e duas unidades de "solo" para produzir um bem de um determinado valor, mas para a produção de um outro bem forem precisas duas unidades de trabalho e três de terreno, qual a escolha que o sujeito económico deverá fazer? Aparentemente é preciso ter um critério para poder

comparar as duas combinações, ou seja, é necessário um número proporcional ou um denominador comum. Podemos dar o nome de Problema de Petty[20] à questão de um tal número proporcional.

A sua solução vem-nos da teoria de imputação. O que o sujeito económico quer medir é a importância relativa daquelas quantidades de meios produtivos para a sua economia. Precisa deste critério para, com a sua ajuda, regular o seu comportamento económico, precisa de indicadores para se orientar. Resumindo, necessita de uma medida de valor. Mas tem uma tal medida de forma directa apenas para os seus bens de consumo, porque somente estes causam nele directamente esta satisfação das suas necessidades, cuja intensidade é precisamente a base para avaliar a importância dos seus bens. Por agora, não tem nenhuma medida para a sua reserva de produtividade de trabalho e solo, como também não o tem – vamos agora acrescentar – para os seus meios de produção produzidos.

É óbvio que também estes bens devem a importância que têm para o indivíduo apenas ao facto de, igualmente, servirem para satisfazer as suas necessidades. Contribuem para a satisfação das suas necessidades, na medida em que estão a contribuir para a realização de bens de consumo. Derivam, portanto, o seu valor destes últimos, recebendo, por assim dizer, o reflexo do valor dos bens de consumo. É-lhes "atribuído" um valor, e é com base neste valor atribuído que ocupam o seu lugar em cada plano económico. Assim, não será sempre possível indicar uma determinada expressão finita ao valor total da reserva de meios produtivos ou de um dos dois meios produtivos originais, porque

este valor total muitas vezes será infinitamente grande. Mas também não é disto que o homem da prática precisa, nem da teoria. É perfeitamente suficiente, se for possível indicar os valores de quantidades parciais de cada bem, sob a condição prévia de que determinadas outras quantidades parciais destes bens sejam garantidas para o indivíduo em questão. Pois, para um determinado sujeito económico nunca se põe a questão de ele se separar de toda a possibilidade de produção, ou seja possibilidade de existência, mas sempre apenas de aplicar determinadas quantidades da sua reserva produtiva para um qualquer fim. Um sujeito económico isolado, por exemplo, que sem um dos dois factores produtivos originas não pode produzir de todo, ou seja, não pode viver, não poderá indicar qualquer valor finito para um dos dois. Nesta medida Mill – *Principles*, ed. Ashley, pág. 26 – tem toda a razão quando diz que as prestações de trabalho e terreno são indeterminadas e incomensuráveis. No entanto, ele não tem razão quando seguidamente diz que também, em cada caso individual, nunca se pode determinar qual a percentagem da "natureza" e qual a do trabalho num produto. É verdade que, em termos físicos, não é possível distinguir os dois, mas para os fins da economia isto também não é necessário. O que é preciso para este fim é do perfeito conhecimento de cada sujeito económico, a saber, qual o acréscimo de satisfação devido à quantidade parcial de cada um dos meios produtivos. Mas, neste momento, não nos interessa ocuparmo-nos mais pormenorizadamente com os problemas da teoria da imputação, contentamo-nos, sim, com o facto de que cada

sujeito económico atribui um determinado valor a cada unidade de um bem produtivo.[21]

Ao contrário do valor utilitário dos bens de consumo, este valor dos bens produtivos é um valor de rendimento ou, como também se poderia dizer, um valor de produtividade. A utilidade marginal do uso dos primeiros corresponde à utilidade marginal produtiva dos últimos ou, para introduzir aqui um termo que tem vindo a usar-se muito, a sua produtividade marginal. A importância de uma unidade de prestação individual de trabalho e terreno é determinada pela produtividade marginal do trabalho e do terreno. Esta, consequentemente, tem de ser definida como o valor da unidade de produto com o menor valor possível de produzir com uma unidade de uma dada reserva de produtividade de trabalho e solo. Este valor indica a quota-parte de cada prestação de trabalho e terreno no valor do produto global de uma economia, podendo por isso, num certo sentido, ser chamado o "produto" de uma unidade de serviço de trabalho ou solo. Para quem não estiver totalmente familiarizado com as ideias da teoria do valor, estas curtas frases não poderão dizer exactamente o que se pressupõe que elas digam. Remeto o leitor para o livro *Distribution of Wealth* de J. B. Clark, onde as mesmas são explicitadas pormenorizadamente e a sua importância é sublinhada[22], limitando-me a observar que isto é o único sentido preciso do termo "produto de trabalho" para os fins da reflexão puramente económica. Queremos usá-lo aqui somente nesta interpretação. Neste contexto dizemos também que na economia de mercado os preços das prestações do solo e do trabalho, ou seja, a renda da terra e os salários, são determinados

pela produtividade marginal de solo e trabalho, ou, dito de outra forma, que, havendo livre concorrência, proprietário e trabalhador recebem o produto do seu respectivo meio produtivo. Limitemo-nos aqui apenas a dar expressão a este teorema que, na teoria moderna, praticamente não é controverso. Ficará mais claro mais tarde, depois de termos dado mais explicações.

Importante para nós é ainda o seguinte ponto: na realidade o sujeito económico serve-se destes valores dos meios produtivos com tal segurança, porque os bens de consumo nos quais são transformados são conhecidos por experiência. Como o valor dos primeiros depende do valor dos últimos, aquele tinha de mudar se se produzissem outros bens de consumo diferentes dos produzidos até agora. E como, precisamente para examinar a *ratio* desta dada experiência, queremos aqui abstrair da sua existência e fazê-la surgir perante os nossos olhos, temos de partir do pressuposto de que o indivíduo ainda não tem a certeza da escolha entre as possibilidades de utilização existentes. Neste caso usará os seus meios produtivos, primeiro, para produzir aqueles bens que podem satisfazer as suas necessidades mais prementes, passando, a seguir, à produção para satisfazer necessidades cada vez menos urgentes. Neste processo observará em cada passo quais outras necessidades ficarão por satisfazer devido à utilização dos bens de produção para as necessidades privilegiadas em dado momento. Cada passo involve, portanto, uma escolha e possivelmente uma renúncia. Cada passo pode, do ponto de vista económico, ser dado apenas se não inviabilizar a satisfação de necessidades mais intensas. Até a escolha ter

sido feita, os meios produtivos também não têm valores definidos. A cada possibilidade de utilização apresentada corresponde um determinado valor de cada quantidade parcial. Qual destes valores será definitivamente associado a cada uma das quantidades parciais poderá ser visto somente depois desta escolha ter sido feita e ter dado um bom resultado. A condição fundamental de que uma necessidade não deve ser satisfeita antes de satisfazer as necessidades mais intensas do que a primeira acaba por ter como consequência que todos os bens devem ser de tal forma distribuídos pelas suas diferentes utilizações possíveis, que a utilidade marginal de cada bem é igual em todas as suas utilizações. Nesta distribuição o indivíduo terá, então, encontrado aquela conjugação que, nas condições existentes e do seu ponto de vista, representa a melhor possível. Se proceder desta forma, poderá dizer que do seu ponto de vista fez o melhor nesta situação. Esforçar-se-á para obter esta distribuição dos seus bens, andando a alterar cada plano económico implementado ou proposto até a encontrar. Quando não se puder basear em nenhuma experiência, terá de experimentar o seu caminho passo a passo para chegar a esta distribuição. Caso ainda possua uma tal experiência de anteriores períodos económicos, tentará ir pelo mesmo caminho. E, no caso da situação que gerou esta experiência ter mudado, cederá à pressão da nova situação, adaptando o seu comportamento e as suas valorizações a ela.

Em todo o caso, o resultado é uma determinada maneira de utilizar cada bem, depois uma determinada satisfação de necessidades, e daí um índice de valor

exprimindo esta mesma em relação às várias quantidades parciais dos bens. Este índice de valor marca o lugar de cada quantidade parcial na economia individual. Se se proporcionar uma nova possibilidade de utilização, terá de arranjar-se com este valor. Somente quando voltarmos aos vários "actos de escolha" que o indivíduo efectuou e cujo resultado é aquele índice de valor, chegaremos à conclusão de que em cada um deles o que é decisivo não é este valor final, mas, sim, sempre um outro, respectivamente. Se quisermos distribuir um determinado bem por três possibilidades de utilização, empregá-lo-emos, em relação a uma quarta possibilidade de utilização, conforme o estado de satisfação obtido nas primeiras três utilizações. Para a distribuição entre essas três utilizações, no entanto, não é este o valor que é decisivo, porque este apenas começará a existir no momento da distribuição. Decisivos para essa distribuição são os valores que poderiam ser realizados em cada uma das possibilidades de utilização apresentadas. Desta forma, acabará por surgir, para cada bem, uma determinada escala de valores que reflecte os valores de todas as suas utilizações e que lhe atribui uma determinada utilidade marginal. Para um meio de produção esta é definida – como dissemos – através do seu "produto", ou, na expressão de v. Wieser, através da sua "contribuição produtiva". Mas esta escala de valores e esta utilidade marginal serão só o resultado de um processo económico em andamento calmo, o resultado de actos de escolha definitivos. Sempre que ainda seja preciso escolher, são outros os respectivos valores que devem ser tidos em consideração.

Como, então, cada produção implica uma escolha entre possibilidades de utilização, o que significa sempre a renúncia à produção de outros bens, não traz nunca apenas vantagens para o sujeito económico. É certo que as necessidades satisfeitas serão sempre mais prementes do que aquelas que tiveram de ficar para trás, senão a escolha não teria sido feita a seu favor. No entanto, não é o valor inteiro do produto que é lucro líquido, mas apenas aquele excesso sobre o valor do produto que, de outra forma, teria sido produzido. O valor deste último representa um contra-argumento à produção escolhida, ao mesmo tempo medindo a sua força. Aqui encontramos o elemento dos custos. Os custos são uma manifestação de valor. Em última análise, o que a produção de um bem custa ao produtor corresponde àqueles outros bens de consumo que, de outro modo, poderiam ser conseguidos com o mesmo meio produtivo e que, devido à produção escolhida, agora não o podem ser. É por esta razão que o gasto de meios produtivos implica um sacrifício. Isto é válido também no gasto de trabalho. Quando alguém pensa despender uma determinada quantidade de trabalho para um determinado fim, deve primeiro interrogar-se que outra coisa se poderia fazer com a mesma quantidade de trabalho. E a decisão a favor da utilização que se está a considerar será tomada apenas quando o bem produzido pelo trabalho nesta utilização superar em valor todas as outras utilizações possíveis. Nesta medida, o trabalho é tratado como os outros bens. No entanto, há mais uma condição, no que respeita ao trabalho, que tem de estar sempre preenchida. É aquela que já referimos, a saber, que cada utilização, para ser

tomada em consideração, terá de gerar um benefício que no mínimo compense o desagrado implícito na prestação do trabalho. Mas isto não altera o facto de que, dentro dos limites desta condição, o indivíduo se comporta em relação ao dispêndio de trabalho da mesma forma como em relação ao dispêndio de outros bens.

Quer isto dizer que as necessidades não satisfeitas não são de modo algum sem importância para a economia. A sua pressão faz-se sentir em todo o lado, e cada medida produtiva tem de vencer o confronto com elas. Quanto mais o indivíduo avança em direcção a uma determinada produção, quanto mais produz de um determinado bem, tanto mais violento se torna este confronto. Pois, quanto mais uma determinada categoria de necessidades é satisfeita, tanto menor é o valor acrescentado que poderá ser obtido com mais produção. Mas, para além disso, o sacrifício ligado à produção numa direcção continua sempre simultaneamente a subir, porque os meios de produção para aquele único produto têm de ser retirados de categorias de necessidades cada vez mais importantes. Por isso o acréscimo de valor na produção daquele único produto será cada vez menor, até finalmente desaparecer. Depois de isto ter acontecido, esta produção concreta termina. Assim, podemos aqui falar de uma lei do rendimento decrescente da produção. Mas esta lei tem um sentido totalmente diferente do da lei da diminuição física do resultado da produção. Aqui, trata-se de uma diminuição do ganho de utilidade por unidade produzida, ou seja, de um assunto completamente distinto. A validade desta frase é independente daquela lei da diminuição física.[23]

Esta última apenas diz que as unidades de meios produtivos físicos existentes num bem produtivo não são de igual facilidade de acesso, sendo pelo contrário continuamente mais difícil obtê-las. Naturalmente, isto é importante na prática, da mesma forma que cada outro factor técnico é importante; mas é fácil uma pessoa convencer-se de que a lei económica do aumento dos custos venceria por fim, mesmo se a lei física não fosse válida e, até mesmo, se o contrário fosse o caso. Porque o valor dos dispêndios a fazer subiria, finalmente, de tal forma que o lucro de utilização a ganhar com a produção deveria desaparecer também, se o valor físico destes gastos estivesse a diminuir continuamente. Se isto fosse o caso, o nível de satisfação de cada economia seria mais alto, mas nem por isso os acontecimentos fundamentais da economia se alterariam.

A atenção que os sujeitos económicos estão efectivamente a dar ao elemento dos custos de produção é, portanto, nada mais do que a consideração que dão a outras possibilidades de utilização dos bens produtivos. Esta consideração constitui o travão de cada utilização produtiva e, um guia ao qual cada sujeito económico obedece. Mas na prática, o hábito cristaliza esta consideração muito rapidamente numa expressão curta e manejável, que cada sujeito económico utiliza sem a reformular de novo cada vez que a usa. Esta curta expressão é representada no valor dos custos. É com este valor, que em cada caso está estabelecido e que ele apenas adapta às circunstâncias que variam, que o sujeito económico trabalha. Nele estão expressas – em grande medida subconscientemente – todas as relações entre necessidades e recursos disponí-

veis, nele se reflectem todas as suas condições de vida e o seu horizonte económico.

Os custos como expressão do valor das utilizações não efectuadas representam o passivo do balanço económico. Isto é o sentido mais profundo do fenómeno dos custos. Desta expressão de valor deve ser distinguido o valor dos bens de custo, porque este representa o valor total dos produtos efectivamente produzidos que – *ex hypothesi* – é maior. Mas, conforme já foi dito, no limite da produção, os dois valores são iguais, porque ali os custos sobem até ao nível da utilidade marginal do produto, e assim também da combinação dos meios produtivos envolvidos. Neste ponto acontece aquela situação que é a relativamente melhor e que se costuma denominar de equilíbrio económico[24], e que – enquanto se mantiverem as suas condições prévias – tem aparentemente a tendência de se repetir em cada período económico.

Ora, isto tem uma consequência muito peculiar. Primeiro, resulta daí que a última quantidade parcial do produto é produzida sem ganho de utilidade sobre os preços. Mas, se entendermos bem, isto é mais do que evidente. Para além disso, resulta que, na produção, não é de todo possível obter um excedente de valor sobre os valores dos bens de custo. A produção apenas realiza os valores previstos no plano económico que já antes são potencialmente existentes nos valores dos meios produtivos. Também neste sentido, não só no anteriormente mencionado sentido físico, a produção não "cria" valores, ou seja, durante o processo de produção não surge nenhum aumento de valor. Isto no fundo é inteiramente óbvio. A satisfação de futuras

necessidades, antes da produção ter cumprido a sua função, está igualmente dependente da posse dos respectivos meios produtivos como, depois, da posse dos produtos. O indivíduo opor-se-á com a mesma veemência à ameaça do primeiro como à ameaça do último, renunciando ao primeiro só em troca das mesmas compensações que obtém do último.

É um facto, porém, que o processo de imputação tem de recuar até aos últimos elementos da produção, ou seja, trabalho e solo. Não pode parar em nenhum bem produtivo produzido, visto que para cada um deles o mesmo raciocínio pode ser repetido. Só com isto, o nosso resultado é visto à justa luz. Fica demonstrado que nenhum produto pode ter um excedente de valor sobre os valores do trabalho e do solo contidos nele. Se antes dissolvemos os meios de produção produzidos em trabalho e solo, constatando que eles no processo produtivo não têm, por direito próprio, nenhuma importância que seja essencial para o pensamento económico, ficamos agora também a saber que no processo de valorização são meramente "itens a serem gastos".

Na economia de mercado – estamos aqui a antecipar-nos um pouco – e havendo livre concorrência, os preços de todos os produtos deveriam por isso ser iguais aos preços dos factores de trabalho e recursos naturais neles contidos. Nem os produtos finais nem os produtos intermediários poderiam agarrar o mínimo de lucro, porque o mesmo preço, que o produto obtém depois da produção, deveria antes poder ser obtido pelo conjunto dos meios produtivos necessários, precisamente porque tanto depende deles

como do produto. Cada produtor deveria entregar todo o seu lucro àqueles que lhe forneceram os meios produtivos, e na medida em que estes foram, por seu turno, produtores de quaisquer produtos, estes por seu lado deveriam também entregar os seus lucros, até que por fim toda a soma de preços originais coubesse a fornecedores de trabalho e recursos naturais. Sobre isto ainda falaremos mais tarde.

Neste contexto encontramos um segundo conceito de custos, o dos custos da economia de mercado. O homem de negócios denomina seus custos aquelas quantias de dinheiro que tem de pagar a outros indivíduos para obter a sua mercadoria ou os meios para a produzir, em outras palavras, as suas despesas de produção ou despesas de aquisição. Completamos as considerações dele somando também o valor monetário do seu próprio trabalho aos custos.[25] Assim, os custos são na sua essência somas de preços de prestações de trabalho e de recursos naturais, tendo estas somas de preços em toda a economia de ser iguais às receitas obtidas pela venda dos produtos. Nesta medida, a produção deveria essencialmente proceder-se sem que houvesse lucro. O conceito de lucro líquido tem um carácter duplo, de forma semelhante ao do conceito de custos. Na economia individual, o lucro líquido é aquele valor pelo qual a melhor utilização em dada situação se distingue da melhor utilização seguinte, da qual se tem de desistir por ter escolhido a primeira. Na produção marginal não existe nenhum tal excedente, antes é intramarginal, pela sua natureza. Na economia de mercado, no entanto, o lucro líquido seria uma diferença entre a taxa de custos

e a receita. Se a economia estiver num estado de equilíbrio, esta diferença é igual a zero. Enquanto na economia individual o desaparecimento do lucro de valor significa simplesmente que todo o lucro possível foi realizado, a não existência de lucro líquido numa economia de mercado significa que os valores dos produtos não são de todo maiores do que os valores dos meios produtivos. Também na economia fechada não existe um lucro líquido neste último sentido, que é o único relevante para nós, porque ali todos os valores de produtos são, em última instância, atribuídos aos meios produtivos originais.

É um paradoxo pensar que a economia, precisamente no seu estado mais perfeito, deveria funcionar sem lucro. Se, no entanto, tivermos presente o significado das nossas frases, este paradoxo desaparece parcialmente. É natural que a nossa afirmação não queira dizer que a economia, quando perfeitamente equilibrada, produz sem resultados, mas apenas que, nesta situação, o total dos resultados aflui aos factores produtivos originais. De uma maneira semelhante, como o valor é um sintoma da nossa probreza, o lucro é um sintoma de imperfeição. O paradoxo mantém-se somente na outra parte. Aqui, então, é importante que se compreenda que excedentes resultam de vantagens naturais e dádivas da natureza – da localização do terreno, etc. Tenho de fazer esta advertência, para que o facto de haver rendas diferenciais não apareça, porventura, como uma objecção viva. Queremos prevenir também outro mal-entendido possível. O produtor produz uma tal quantidade de produtos que os custos marginais são iguais às receitas marginais. Não tirará ele um lucro intramarginal? As últi-

mas quantidades parciais produzidas não lhe dão nenhum lucro, mas não terá ele tido lucro com as anteriores, que foram produzidas a custos mais baixos e vendidas a preços mais altos? Não. Porque esta forma de pensar apenas nos ensina a compreender o volume da produção, não sendo o seu propósito que o produtor produza e venda sucessivamente o seu produto. Produz, sim, todas as unidades do seu produto a custos marginais, recebendo para todas apenas o preço marginal.

Finalmente, não pode existir na economia uma taxa geral de lucro líquido? Admitamos que a concorrência poderá fazer desaparecer o lucro líquido isolado concreto de um ramo de negócios, mas teria de acabar, se esse lucro existisse em todos os ramos de produção, porque, neste caso, deixaria de haver um incentivo para os produtores fazerem concorrência uns aos outros enquanto, como sabemos, trabalhadores e proprietários de terrenos podem, no mercado dos produtos, apenas concorrer entre eles e não com os produtores. Mas isto significaria enganarmo-nos profundamente em relação à natureza da concorrência. Suponhamos que os produtores obtinham um tal lucro. Então, deveriam apreciar de modo adequado os meios produtivos aos quais o devem. Ora, estes são ou os meios produtivos originais – a saber, os seus serviços pessoais ou dádivas da natureza – e ali chegamos ao mesmo ponto onde já estivemos antes. Ou são os meios de produção produzidos, e então têm de ser avaliados em conformidade, ou seja, as prestações de trabalho e solo contidas neles têm de ser estimados com valores mais altos do que outras prestações de trabalho e solo. Mas isto é impossível,

porque com estas quantidades de trabalho e solo "pré-prestadas" os trabalhadores e proprietários conseguem concorrer muito bem. De maneira que este lucro líquido não pode existir. Como na economia fechada, quando se produz visando certos produtos cujo valor já tem de ter sido antecipado nos valores dos serviços produtivos originais e onde, mesmo que seja necessário passar por inúmeros produtos intermédios, os valores têm de ficar os mesmos, assim também na economia de mercado – mesmo que o processo de produção seja subdividido em inúmeras empresas independentes – o valor e preço dos serviços produtivos originais têm de absorver o valor e o preço dos produtos, porque cada indivíduo faz uma estimativa dos meios produtivos que utiliza segundo o seu sucesso produtivo, tendo sido precisamente a produção dos mesmos – se são produzidos – assim como o seu preço já estabelecidos com base nesta estimativa. Por isso, um excedente ou lucro puro geral não é possível. Mas não quero cansar o leitor em demasia, tendo por isso adiado outras reflexões que nexte contexto são pertinentes para mais tarde.[26]

Este entendimente é estranho à vida prática. Mas não está tão alheio da teoria como poderia pensar-se. Desde que as ideias básicas da doutrina clássica tomaram formas mais definitivas, por outras palavras, o mais tardar desde Ricardo, a maioria dos autores deveriam tê-lo reconhecido. Porque o princípio dos custos, em conjunto com a dissolução dos custos em trabalho, conduz necessariamente a ele. Só é preciso examinar o assunto a fundo. De facto, é daí que também se explica a tendência de entender todos e quaisquer rendimentos como remuneração do trabalho,

por vezes até o juro. Se, mesmo assim, o resultado ao qual chegámos não é pronunciado expressamente[27], isto deve-se, em primeiro lugar, ao facto de os economistas mais antigos não costumarem de forma alguma ser muito rigorosos no que toca às consequências inevitáveis de princípios fundamentais e, em segundo lugar, ao facto de o nosso resultado parecer estar em contradição excessivamente crassa com os factos. Não obstante é concludente. Isto foi confirmado, novamente, pela teoria da imputação, tendo sido v. Böhm-Bawerk o primeiro a dizer explicitamente que em princípio a totalidade do valor do produto deveria ser distribuído por trabalho e solo, no caso de o processo de produção se desenrolar de forma ideal. Isto implica que toda a economia esteja perfeitamente adaptada às produções a efectuar, que todos os valores se tenham fixado em conformidade, que todos os planos económicos estejam entrelaçados e que a sua implementação não seja perturbada por nada. Mas isto só pode ser aproximadamente o caso, se a economia se está a mover por caminhos que sejam familiares a todos os seus membros, através de longa experiência.

Há duas condições, continua v. Böhm-Bawerk, que são responsáveis pela perturbação constante desta igualdade dos valores dos produtos e dos meios produtivos. Uma delas é conhecida pelo nome de resistência de atrito. Há mil razões pelas quais o grande organismo do sistema económico não funciona com total prontidão. Enganos, acidentes, indolência, etc. constituem, como se sabe, uma permanente fonte de perdas, mas também de ganhos.[28]

Antes de passarmos ao segundo facto mencionado por v. Böhm-Bawerk, deixem-me acrescentar aqui algumas palavras sobre dois elementos que são de considerável importância. O primeiro é o elemento do risco. Na economia consideramos dois tipos de risco: o risco do fracasso técnico da produção, no qual podemos também incluir o perigo da perda de bens por forças da natureza, e o risco de não se conseguir sucesso comercial. Na medida em que estes perigos são previstos, têm um efeito imediato sobre os planos económicos. Os indivíduos ou incluirão prémios de risco nos seus cálculos de custos ou efectuarão despesas para prevenir certos perigos, ou, por último, reagirão às diferenças de perigo nos vários ramos de produção – equilibrando-os – simplesmente afastando-se de ramos produtivos com mais riscos, pelo tempo necessário, até que as receitas mais altas nestes ramos, conseguidas por este afastamento, ofereçam uma compensação.[29] Em princípio, nenhuma destas formas de evitar os perigos económicos constitui um ganho. Quem se precaver contra o risco através de quaisquer medidas – construção de um dique, instalação de dispositivos de segurança em máquinas, etc. – tem, é certo, a vantagem de ter assegurado o rendimento da sua produção, mas normalmente também tem de suportar os respectivos custos. O prémio de risco também não é uma fonte de lucros para o produtor – quando muito é-o para uma seguradora, que pode disto obter um ganho intermediário, nomeadamente através da concentração de muitos riscos – porque, no decorrer do tempo, terá de responder ao caso que certamente ocorrerá. E aquela compensação para um maior perigo é

apenas aparentemente uma receita mais alta: a mesma terá de ser multiplicada com um coeficiente de probabilidade, que faz com que o seu valor real fique outra vez reduzido – na verdade em precisamente o valor do *superavit*. Quem simplesmente consumir este *superavit* terá de pagar por isso no decorrer das coisas. Por esta razão, não existe o papel independente que muitas vezes se tem atribuído ao factor risco na economia, nem a receita independente que, de vez em quando, se tem associado a isto. Este facto está a ser cada vez mais reconhecido actualmente. A situação é diferente se os riscos não forem previstos ou, em todo o caso, não estiverem a ser tomados em consideração no plano económico. Neste caso, eles tornam-se fontes de perdas, por um lado, e fontes de ganhos, por outro, nomeadamente quando aquelas possíves perdas para um indivíduo não se verificarem, ou, por outro lado, para outros sujeitos económicos, quando, por meio da eliminação temporária ou permanente da pessoa afectada em consequência de um acidente, a oferta – sempre apenas temporária – ficar aquém da procura ao preço habitual.

A fonte mais rica destes ganhos e perdas – e isto é o segundo factor que quero mencionar aqui – são mudanças espontâneas nos dados com os quais os indivíduos estão acostumados a contar e que criam novas situações, a adaptação às quais precisa de tempo. Até isto ter acontecido, existe um grande número de discrepâncias positivas ou negativas entre custos e receitas na economia. A adaptação está sempre acompanhada de dificuldades. Na maioria dos casos, até o mero perceber de que a situação está a mudar não acontece com a desejada prontidão. Tirar as conclusões

dessa percepção é outro grande passo, que enfrenta muitos obstáculos sob a forma de deficientes capacidades e meios, etc. Impossível, no entanto, é a adaptação completa relativamente aos produtos uma vez existentes e, como é natural, sobretudo relativamente a bens de duração mais longa. Durante o tempo que tem de decorrer até que eles tenham sido totalmente utilizados, é inevitável que ocorram tais alterações, e isto é a razão de uma das especificidades na criação do seu valor, com a qual já Ricardo se ocupou na secção IV do seu primeiro capítulo. As suas receitas perdem a conexão viva com os seus custos, tendo de ser simplesmente aceites e os seus valores alterados em conformidade, sem que se possa alterar a oferta de modo adequado. Assim, tornam-se em certo sentido receitas de tipo especial, podendo subir até exceder a soma dos preços das prestações de trabalho e solo neles contidos, como podem também descer abaixo deles. São olhadas pelos sujeitos económicos de um ponto de vista semelhante às prestações naturais de duração limitada. Seguindo A. Marshall, damos-lhes o nome de "quase-rendas".

Mas v. Böhm-Bawerk apresenta ainda uma segunda situação que poderá alterar o resultado da imputação e fazer com que uma parte do valor do produto não se reflicta nas prestações de trabalho e da natureza. Esta tem a ver, como se sabe, com o tempo[30] que toda a produção precisa, com excepção da produção imediata da procura primitiva por alimento. Nesta linha de pensamento, os meios de produção afinal não seriam apenas potenciais bens de consumo, mas distinguir-se-iam, sim, dos bens de consumo por uma nova característica essencial, porque,

então, o facto de eles estarem distanciados dos bens consumíveis em termos de tempo tornar-se-ia essencial, precisamente porque se dá mais valor a bens presentes do que a futuros bens. Os meios de produção seriam bens de consumo futuros e, como tal, teriam um valor mais baixo do que bens de consumo actuais. O seu valor não esgotaria o valor do produto. Estamos aqui a tocar numa questão extremamente delicada. É preciso analisar, com o máximo cuidado, tanto a base factual, que sem dúvida existe, como a importância económica do fenómeno, que deste modo foi introduzido na teoria. Cruzam-se nele uma série de influências, sendo extraordinariamente difícil distingui-las claramente. Iremos ocupar-nos com algumas delas mais adiante. Não é possível esclarecer esta matéria por completo neste livro, para o qual esta questão tem apenas uma importância defensiva. Aqui queremos só levantar a pergunta se, na circulação normal de uma economia, na qual o processo produtivo ano a ano segue o mesmo caminho, e no qual todos os dados são os mesmos todos os anos, existe uma subestimação sistemática dos meios de produção em relação aos produtos. Esta pergunta subdivide-se em duas outras: Pode, numa tal economia – não contando com coeficientes de risco factuais e pessoais – dar-se sistemática e geralmente menos importância à futura satisfação de necessidades do que à satisfação das necessidades presentes? E, segunda: Pode, no circuito de uma tal economia – independentemente da influência do próprio passar do tempo sobre a atribuição de importância –, ser o que acontece com o decorrer do tempo a razão daquela diferença de valor?

Uma resposta positiva seria bem plausível à primeira destas perguntas. Certamente que prefiro o cumprimento imediato da promessa de uma oferta valiosa para mim ao cumprimento no futuro[31]. Mas aqui não se trata disso. Trata-se, sim, da valorização de elementos de rendimento constantes e regulares. Imaginemos o seguinte caso: Alguém usufrui de uma renda vitalícia. As suas necessidades mantêm-se absolutamente iguais, tanto em tipo como em intensidade, durante toda a sua futura vida. A renda é grande e suficientemente segura para o dispensar da necessidade de criar fundos de reserva para casos especiais de necessidade ou para a possibilide de perdas. Ele sabe que está protegido contra obrigações que possam surgir, assim como contra outros ou extraordinários desejos. Não existe a possibilidade de pôr eventuais poupanças a render juros – porque se admitíssemos isto, partiríamos já do pressuposto do elemento juro, aproximando-nos perigosamente de um círculo. Será, então, assim que um tal indivíduo numa tal situação valoriza as futuras prestações da sua renda menos do que as que são mais próximas no tempo? Separar-se-ia mais facilmente de futuras prestações do que das presentes – sempre exceptuando o risco pessoal de poder já não estar vivo? De certeza que não, porque se fizesse esta valorização e actuasse em conformidade, ou seja, se abdicasse de uma futura renda contra uma compensação mais baixa que uma renda num horizonte temporal mais perto, chegaria, no decorrer do tempo, à conclusão de que obteve uma soma de satisfação menor do que poderia ter obtido. Quer dizer que o seu procedimento lhe traria uma perda, seria improdutivo. Mesmo assim, uma tal opera-

ção pode acontecer, do mesmo modo como também pode haver outras formas de violação das regras da utilidade – também intencionais. Mas não faz parte das próprias regras da utilidade que estamos aqui a examinar.[32] É certo que a maioria das irregularidades que encontramos na vida prática não são "violações", mas podem ser explicadas pelo facto de as nossas condições prévias não terem sido realizadas. Nos casos onde, no entanto, encontramos uma sobrestimação totalmente instintiva do consumo presente, nomeadamente em crianças ou pessoas não civilizadas, deve geralmente existir uma discrepância entre a tarefa económica a ser resolvida e o horizonte económico do sujeito: criança e homem natural conhecem, e.g., apenas a produção do momento assim como a preocupação com o presente expressa e desenvolvida através dela. Não é que tomem futuras necessidades como menos importantes, mas simplesmente não as vêem. Por isto não saem bem sucedidos ao tomar decisões que exijam que se tomem futuras necessidades em consideração. Isto é natural, mas também é verdade que normalmente não têm de tomar tais decisões. Quem compreender o duplo ritmo das necessidades e dos meios para as satisfazer talvez possa, no caso concreto, desprezar a consequência disso que é a de que uma modificação unilateral dos dois seria prejudicial, mas em princípio não poderá negá-la.

O nosso exemplo é meramente uma forma muito estritamente definida da situação dos indivíduos numa economia que estamos a analisar de momento. Nele, os períodos económicos alternam em rotação permanente com resultados por princípio invariáveis. Estimar mentalmente

futuras necessidades como sendo menos importantes deveria ser prejudicial para os indivíduos. Acresce ainda, no entanto, que normalmente não há razão alguma para uma comparação de valores presentes e futuros, porque a economia segue o seu caminho determinado. Está preparada para que haja certas produções. De qualquer maneira, o processo produtivo corrente tem de ser levado até ao seu fim. É inútil sobrestimar actuais necessidades. Depois de isso ter acontecido, as futuras necessidades tornaram-se já necessidades presentes. Os sujeitos económicos não têm, de todo, uma escolha entre actualidade e futuro. Isto tornar-se-á ainda mais evidente.

Mas tratemos da nossa segunda pergunta. Será que o processo de produção não se pode desenrolar sob formas, nas quais as condições prévias do nosso caso típico não se enquadram? Não será possível que o fluxo contínuo de bens flua umas vezes com mais força e outras com menos? Mas sobretudo: Não será que a circunstância de um método de produção mais fértil requerer mais tempo influencia os valores das presentes reservas de bens, que são as únicas a possibilitar-lhes uma escolha, tornando o elemento tempo num factor no circuito da economia? A resposta negativa que damos a esta pergunta pode facilmente ser mal-entendida, e só mais tarde ganha o seu pleno significado. Não estamos a negar o papel efectivo do decorrer do tempo na economia, apenas o explicamos de outra foma. Queremos já aqui mencionar especificamente que a introdução de processos mais eficientes, mas mais demorados, é ainda uma outra questão, e que leva a que seja necessário discutir especialmente qual o efeito do factor tempo nisto.

Mas agora não é disso que se trata. Não estamos a falar da introdução de novos processos, mas, sim, do circuito de uma economia que trabalha com determinados processos que estão em andamento. Neste contexto trata-se sempre apenas do método de produção mais rendoso que está a ser usado, porque este fornece, também para o presente, mais produtos que a produção menos proveitosa, como já se verá. É natural que aqui chamemos "mais rendoso" ao processo produtivo apenas no caso dele render mais produtos do que todos os outros processos produtivos menos férteis juntos que estão a laborar no mesmo período de tempo. Uma vez existindo as quantidades necessárias de meios produtivos, este método será sempre usado sem que haja qualquer processo de escolha. Segundo a nossa maneira de ver, este método produz os seus produtos continuamente. Mas, mesmo que este não fosse o caso, não haveria nenhuma subestimação do futuro produto. Perante o seu retorno periódico, isto, sob os nossos pressupostos, não faria nenhum sentido[33], mas em todo o caso acabaria por haver uma distribuição uniforme do consumo no tempo. É bem possível que eu dê mais valor a bens do presente, se o facto de os possuir me garantir uma quantidade maior de bens para o futuro do que os que tenho até ao presente. Mas, se tiver a certeza de um fluxo de bens mais abundante no futuro e se a minha conduta se tiver adaptado a esta situação, deixarei de fazer isto e as minhas valorizações para presente e futuro têm de equilibrar-se. Então, ter "mais" bens no futuro já não será dependente da posse de bens do presente. Podemos estender o nosso exemplo do pensionista também a este caso. Vamos supor

que até ao momento ele recebia mensalmente uma renda de mil coroas. Agora alguém lhe propõe que, em vez disso, poderá receber vinte mil moedas no fim de cada ano. Ora, até receber a primeira renda mensal o factor tempo poderá fazer-se notar de uma forma bastante desagradável. Mas a partir desse vencimento, ele verá a sua situação melhorada, e calculará este melhoramento precisamente com o excedente total de oito mil moedas por ano, e não com uma parte desta soma.

Em parte pode dizer-se algo equivalente sobre o elemento da abstinência[34], isto é, de ter de ficar à espera. Nomeadamente, chamo aqui a atenção para as exposições de v. Böhm-Bawerk. Apenas nos interessa explicitar de forma precisa a nossa opinião sobre esta questão. Também relativamente a este fenómeno não se pode simplesmente negar a sua existência. É muito mais complexo do que possa parecer, e é de estranhar que ainda não haja análises mais profundas tanto da sua natureza como das suas manifestações. Também, neste contexto, é necessário distinguir entre a aquisição única das condições prévias de uma produção e o seu funcionamento regular. Qualquer que seja o papel da abstinência na primeira – teremos ocasião de falar disso ainda várias vezes, a primeira vez no próximo capítulo, quando tratarmos da poupança –, é certo que na última não haverá novamente um "ter de ficar à espera". Porque, simplesmente, ninguém tem de "ficar à espera" dos seus rendimentos regulares, já que as pessoas os podem receber precisamente no momento em que têm necessidade deles. No circuito normal da economia não é necessário resistir periodicamente à tentação de

uma produção momentânea, porque esta levaria imediatamente a resultados piores. Não se pode falar de abstinência, no sentido do não-consumo das fontes de rendimento, porque, sob os nossos pressupostos, não existem fontes de rendimento que não sejam o trabalho e o solo. Por último, não seria possível o elemento abstinência entrar no circuito normal da economia pelo facto de, sendo necessário para o aprovisionamento único dos pressupostos da produção, este elemento abstinência ter depois de ser pago do rendimento regular da produção? No decorrer da nossa investigação ficará claro que, primeiro, também no aprovisionamento dos pressupostos, o elemento abstinência tem apenas um papel muito secundário, ou seja, que, falando concretamente, a introdução de novos métodos de produção não exige de todo uma anterior acumulação de bens. Segundo, como v. Böhm-Bawerk tem mostrado, o cálculo autónomo de um elemento abstinência resultaria, neste caso, num duplo cálculo do mesmo item.[35] Seja o que for que aconteça com o elemento "ter de esperar", de certeza não faz parte do processo económico que estamos aqui a considerar.

Conforme a sua natureza, o circuito invariável da economia tem como resultado que não existe nenhuma lacuna entre despesa e satisfação de necessidade. Estas duas são, de acordo com a expressão acertada cunhada pelo Professor Clark, automaticamente "sincronizadas".[36] Foi a teoria que – na sua tentativa de explicar o juro neste contexto – acabou por deturpar o estado claro das coisas, que o facto do juro somente oculta. As nossas considerações tratarão de expor isto de forma correcta aquando

da elaboração do modelo do processo económico como o estamos a imaginar neste momento. Mas, antes disto acontecer, é preciso fazer mais algumas outras observações.

Depois do problema da imputação ser resolvido, a formação de todos os diferentes valores de bens na economia está explicada. Apenas é preciso acrescentar que os vários valores não são sem nexo, mas, sim, que se condicionam mutuamente. Uma excepção à regra existe somente no caso de um bem, que não é substituível por um outro, envolver por sua vez meios produtivos que também não são substituíveis, acrescido ainda o facto de não poderem ser utilizados para outra produção. É possível imaginar casos destes; podem surgir, por exemplo, relativamente a bens de consumo oferecidos directamente pela natureza, mas estes casos são excepções muito raras. Todas as outras quantidades de bens e os seus valores estão estreitamente relacionados entre si. Esta interdependência baseia-se na relação de complementaridade, na relação de outra utilização, na relação da possibilidade de substituição e, finalmente, na relação da semelhança de produção. Mesmo quando dois produtos têm tão-somente um único meio produtivo em comum, os seus valores são relacionados, porque é a distribuição deste único meio de produção que estabelece a relação e porque da participação deste único meio produtivo depende também a quantidade dos dois bens e, em consequência, dos seus valores, sendo esta distribuição feita segundo a regra da igualdade da utilidade marginal do meio produtivo nas duas utilizações. Não será preciso chamar a atenção para o facto de, nomeadamente, a afinidade da produção que resulta do factor produtivo trabalho

englobar praticamente todos os bens. A determinação da quantidade de cada bem, e daí do seu valor, depende por isso, para cada bem, da pressão de todos os outros valores de bens, podendo ser totalmente explicada só quando se tomam estes em consideração. Podemos então dizer que, para cada indivíduo, os valores dos diferentes bens constituem um sistema de valores e que os diversos elementos que o compõem são mutuamente interdependentes. Este sistema de valores exprime, portanto, toda a economia do indivíduo, todas as suas condições de vida, o seu horizonte, o seu método de produção, as suas necessidades e todas as suas combinações económicas. O sujeito económico individual nunca tem consciência, com a mesma intensidade, de todos os elementos deste sistema de valores, mas, pelo contrário, a maior parte fica, em cada momento, por baixo do limiar da consciência. Mesmo quando um indivíduo toma decisões sobre as suas acções económicas, não se guia pela totalidade dos factos expressos neste sistema de valores, mas antes por determinados motivos que estão ao seu dispor. Em geral, costuma no seu dia-a--dia económico agir conforme hábito e experiência, e em cada utilização de um determinado bem parte do valor dele que conhece por experiência. Mas a estrutura e a razão desta experiência são determinadas no sistema de valores. Os valores que constam nele são realizados pelo sujeito económico, ano após ano. Ora, este sistema de valores mostra, como já foi dito, uma notável constância. Em cada período económico existe a tendência de entrar novamente nos caminhos já percorridos e de realizar de novo os mesmos valores. Mesmo em situações onde esta constância é

interrompida fica, contudo, sempre uma continuidade, porque, mesmo quando as situações externas se alteram, não se trata nunca de fazer algo totalmente novo, mas antes só de adaptar às novas circunstâncias o que até então era feito. O sistema de valores, uma vez estabelecido, assim como as combinações, uma vez encontradas, são sempre o ponto de partida para cada novo período económico, tendo, por assim dizer, uma presunção própria. Não é demais sublinhar novamente qual a verdadeira origem desta constância ou continuidade. Ela é imprescindível para o comportamento económico dos indivíduos. Na prática, a maioria deles não seria capaz de efectuar o trabalho intelectual necessário para criar essa experiência de novo. Observamos, igualmente, na realidade que a quantidade e o valor dos bens de períodos económicos passados preparam as quantidades e os valores dos bens nos períodos seguintes, mas apenas isto não é suficiente para explicar a constância. Antes, a razão é obviamente o facto de terem sido precisamente estas experiências que deram bons resultados, e de o indivíduo ser, portanto, da opinião que o melhor que pode fazer é repetir estas experiências. Para além disso, a nossa análise do sistema de valores, por assim dizer, a geologia dessa montanha de experiências, também nos mostrou que, tendo em consideração a necessidade e o horizonte do indivíduo, aqueles elementos e aqueles valores dos bens realmente se explicam como consequências das circunstâncias existentes do meio ambiente. O comportamento do indivíduo que segue a experiência não é, por isso, nenhum acaso, mas tem uma justificação racional. Existe uma forma do comportamento económico

que, em dadas circunstâncias, constrói o equilíbrio entre meios existentes e necessidades por satisfazer tanto quanto possível. O sistema de valores que acabámos de retratar corresponde a um estado de equilíbrio económico, cujos vários elementos, mantendo-se todos os dados inalterados, não podem ser mudados, sem que o indivíduo verifique que está agora pior do que antes. Na medida, então, em que na economia se trata da adaptação às circunstâncias, correspondendo simplesmente às necessidades factuais sem querer alterá-las, recomenda-se, de facto, ao indivíduo que tenha um único e determinado comportamento[37], e os resultados deste comportamento manter-se-ão, então, os mesmos enquanto as circunstâncias existentes se mantiverem iguais.

Estivemos na nossa análise, primeiro, a pensar apenas numa economia individual, tendo agora de alargar os seus resultados para abranger a economia nacional. Como é fácil de verificar, num grande número de pontos isto é possível sem grandes dficuldades, havendo relativamente poucos pontos que careçam de uma explicação específica, especialmente para a economia de mercado. Para cada unidade económica apresenta-se aqui ainda a possibilidade da troca. Ora, não nos interessa desenvolver uma teoria elaborada sobre este assunto e contentamo-nos com formular apenas a sua lei-base. A concretização de uma troca está, evidentemente, ligada ao facto de ambos os parceiros do intercâmbio, cada um por si, atribuírem um valor mais alto ao bem a receber pela troca do que ao bem a trocar. Quando esta condição existir para dois indivíduos, de forma a precisamente um deles preferir um bem

que o outro tem a um dos seus próprios bens, enquanto, ao contrário, o outro indivíduo desejar este último mais que o primeiro, a troca acontece e continuará a acontecer por tanto tempo, ou seja, estende-se a tanta quantidade, quanto as respectivas disposições dos dois indivíduos permitirem. Inicialmente não existe uma determinada relação de troca. Esta dependerá sobretudo da habilidade, do poder económico e da segurança da posição dos intervenientes na troca, mas em todo o caso é possível indicar a condição *sine qua non* que tem de existir para que o negócio se concretize. Ou seja, naquela altura, a relação entre as utilidades marginais da quantidade dos bens a trocar que ficam na posse dos indivíduos e as utilidades marginais dos bens a receber na troca para cada indivíduo deve ser inversa à da quantidade dos bens a serem trocados. No entanto, no caso de não haver apenas dois indivíduos a efectuarem trocas entre si, mas antes no caso de existir nos dois lados um número relativamente elevado de indivíduos dispostos a trocar bens, o resultado do intercâmbio é determinado inequivocamente conforme a relação de troca e de quantidade. Mas para nós isto é secundário. O que nos interessa, neste contexto, é apenas a alteração à qual o sistema de valores de uma economia, até agora isolada, estará sujeito devido a esta possibilidade de troca. É evidente que esta possibilidade leva a uma mudança radical de todo o plano económico, a que combinações completamente diferentes sejam preferíveis e a que, nomeadamente, com intensas transacções toda a imagem da economia seja outra. Acontecerá sobretudo uma maior especialização na produção, que será cada vez mais para venda e não para consumo

próprio. Tudo isto já tem sido frequente e pormenorizadamente investigado. Para nós apenas é importante que estas novas possibilidades de utilizar os bens alteram as suas escalas de valor em conformidade, e que são em geral incorporadas no sistema de valores. O sujeito económico individual que ainda não possua nenhuma experiência nesta nova forma de utilização, testará várias possibilidades de troca, durante o tempo que for necessário, para finalmente chegar àquela que, do seu ponto de vista, dá o melhor resultado. Depois adaptará a sua economia em conformidade, tentando sempre alcançar as mesmas possibilidades de troca. Os bens que produzir para este intercâmbio não lhe aparecerão sob o ponto de vista do valor de uso que teriam para o seu consumo, mas meramente sob o ponto de vista do valor de uso daquilo que poderá receber em troca.[38] Portanto, a sua escala de valores dos seus produtos e, por conseguinte, a escala de valores para os seus meios produtivos serão compostas pelas escalas de valores utilitários dos bens a receber em troca. Uma vez encontrada a melhor utilização possível desta forma de aplicar as suas forças produtivas, o indivíduo irá estimá-las com base nesta melhor forma de utilização. A partir de agora, portanto, actos de troca bem determinados, conforme relações de troca também bem determinadas, estarão entre os pilares, suportados pela experiência, da sua economia. O seu sistema de valores será ajustado a estes actos de troca, a estas relações de intercâmbio e à satisfação de necessidades que disto resulta. Desta forma, aproximamo-nos do ponto de partida de toda a nossa pesquisa, mais precisamente do facto de cada comerciante, de cada produtor

estar sempre a agir com base numa determinada situação habitual, alterando o seu comportamento apenas na medida em que as circunstâncias o exigirem. Evidentemente, não é preciso nenhuma investigação específica sobre o facto de, também com estas novas premissas, existir um determinado estado de equilíbrio.

Todos os inúmeros actos de troca que, em cada período económico, podemos observar numa economia comercial constituem, na sua totalidade, a forma exterior dentro da qual o circuito da vida económica se desenrola. As leis da troca mostram-nos como este circuito pode ser explicado inequivocamente com base em situações existentes. Também nos ensinam que este circuito não se altera enquanto as circunstâncias se mantiverem inalteradas e por que motivo, tal como se as circunstâncias mudarem, ele próprio se altera adaptando-se e por que razão. Nesta medida, em cada período económico acontece sempre o mesmo: sempre bens de consumo e bens produtivos são produzidos e, no caso da economia comercial, também vendidos, ainda; sempre bens de consumo são consumidos e bens produtivos são usados. Sob a premissa de situações constantes, os bens seriam sempre os mesmos e os métodos de produção usados seriam também sempre os mesmos.

Mas não é somente este elemento que liga os períodos económicos uns aos outros, elemento que na vida real aparece ligado à experiência comprovada e na teoria como consequência do conhecimento da, em dadas circunstâncias, melhor combinação dos meios existentes. Acresce ainda o facto de cada período económico operar também com bens que um período anterior preparou para ele, e que

em cada período económico há bens que da mesma forma são produzidos para o período seguinte, ou seja, que se prepara o processo económico do próximo período. Para facilitar a nossa exposição, vamos agora explicar este facto supondo que em cada período económico são utilizados – para consumo ou para produção – apenas produtos que foram produzidos no período anterior, tanto como são produzidos apenas produtos que são usados – para consumo ou para produção – no período seguinte. Como é fácil de perceber, este "entrelaçar" dos períodos económicos não muda nada na natureza das coisas. Por conseguinte, cada bem de consumo, para ser acabado, necessita de dois períodos económicos, nem mais nem menos. Os períodos económicos devem ter a mesma duração para todos os sujeito económicos.

Depois de isto ter sido estabelecido, quais são, então, os actos de troca que têm de ser efectuados em cada período económico? Não será possível agrupá-los em determinadas categorias? Ora, separámos sobretudo os actos de troca que são efectuados apenas para imediatamente trocar novamente o que se recebeu em troca, sem alterações. A teoria comprova que, em cada economia de mercado, deve existir um grande número de tais actos, mas no nosso contexto não nos interessam esses processos que são necessários por razões meramente técnicas do mercado.[39] Abstraindo deles, salta-nos à vista sobretudo a troca de prestações de trabalho e solo contra bens de consumo, que acontece em todas as economias comerciais. É este intercâmbio que, sem dúvida, controla a maior parte do fluxo de bens económicos, conectando as suas fontes à sua

desembocadura. As economias cujos indivíduos fornecem prestações de trabalho e solo experimentam uma afluência de bens de consumo e, vindos deles, novos bens de consumo estão a afluir à economia. Mas ainda temos de exprimir isto de forma mais precisa de acordo com o nosso modelo. Afinal, de que prestações de trabalho e solo e de que bens de consumo é que aqui se trata? São bens do mesmo período económico? Naturalmente que não. Tanto o trabalhador como o proprietário vende as suas prestações produtivos, cujos produtos surgem sempre só no final de cada período económico, contra bens de consumo que já existem. Para além disso, vendem as suas prestações produtivas contra bens de consumo, enquanto bens produtivos estão também a ser produzidos. De acordo com o nosso modelo, a situação é assim: em cada período económico trocam-se as prestações de trabalho e do solo "vivas" – não já incluídas em bens produtivos – que devem ser usadas, precisamente, neste período económico, por bens de consumo que foram acabados no período económico anterior. O que, nesta afirmação, não for meramente observação de factos serve apenas para facilitar a exposição e não afecta o princípio. Todos sabemos em que mãos se encontram as prestações de trabalho e solo antes desta troca. Mas quem são as pessoas que, nesta transacção, estão do outro lado, em cujas mãos se encontram, antes da troca, os bens de consumo que os primeiros devem pagar? São simplesmente as pessoas que, neste período, precisam de prestações de trabalho e terra, ou seja, as que, acrescentando mais trabalho e solo, querem transformar os meios produtivos produzidos no período anterior em bens de

consumo – sendo desta forma abrangidos também os intermediários etc. – ou produzir novos meios produtivos. Para simplificar, suponhamos que as duas categorias – como, aliás, corresponde ao princípio da economia de mercado com divisão de trabalho – fazem sempre o mesmo em todos os períodos económicos estudados, i.e., estão sempre de novo a produzir bens de consumo ou bens produtivos. Então podemos dizer que os indivíduos que no período anterior produziram bens de consumo estão no actual período a dar uma parte destes bens aos trabalhadores e proprietários, de cujas prestações produtivas precisam para produzir novos bens de consumo para o período económico seguinte. Os indivíduos que no período anterior produziram bens produtivos e que no actual período querem fazer o mesmo a favor do período seguinte entregarão estes bens produtivos aos produtores de bens de consumo, mais precisamente à troca dos bens de consumo dos quais precisam para obter novas prestações produtivas.

Quer isto dizer que trabalhadores e proprietários trocam as suas prestações produtivas exclusivamente por bens de consumo actuais, sendo indiferente se as primeiras são utilizadas directa ou apenas indirectamente na produção de bens de consumo. Desta maneira dispensamos a suposição de estarem a trocar as suas prestações de trabalho e solo por futuros bens, ou por promessas, ou por adiantamentos do futuro bem de consumo. Trata-se simplesmente de uma troca, não de um negócio de crédito. O elemento tempo não tem nenhuma importância aqui. Todos os produtos são apenas produtos e nada mais. Para

cada indivíduo é totalmente indiferente se produz meios produtivos ou bens de consumo. Em ambos os casos, o produto é pago de imediato e no seu valor total. O indivíduo não precisa de olhar para além do período económico corrente, mesmo que esteja sempre a trabalhar para o próximo. Segue simplesmente a lei da procura e, ao fazer isto, o mecanismo do processo económico tem como consequência estar simultaneamente a tratar também do futuro. Não se preocupa com o que vai acontecer aos seus produtos no futuro, talvez até não teria, de todo, começado o processo de produção se tivesse de levá-lo até ao fim. Nomeadamente, os bens de consumo são igualmente apenas produtos e nada mais, aos quais não acontece nada mais para além de serem vendidos ao consumidor. Não estão nas mãos de ninguém, a criar um fundo para a manutenção de trabalhadores, etc., não estão nem directa nem indirectamente a servir futuros fins produtivos. Por isto, não faz sentido perguntar pela acumulação de tais reservas. Mas como este mecanismo se chegou a estabelecer de tal forma que, depois de instalado, se mantém continuamente é uma outra questão. Vamos tentar responder a ela. Porém, na própria natureza do mecanismo não há resposta para ela. As suas origens encontram-se bem longe, no passado. O problema de como se desenvolveu é um problema diferente do problema como funciona.

Esta consideração confirma, mais uma vez, que os meios produtivos produzidos seja onde for, mesmo que não na economia de mercado, têm outra função que não a de peças intermediárias, de itens correntes. Em nenhum lado há deles uma reserva que tenha funções especiais.

Não apresentam, em última análise, nenhuma exigência ao produto nacional. Não há nenhum fluxo de rendimento que, em última instância, vá para eles. Não há procura autónoma que parta deles. Antes pelo contrário, em cada período económico todos os bens de consumo existentes, ou seja, todos aqueles que, no nosso entendimento, foram produzidos no período anterior e que pagam as prestações de trabalho e terra usadas neste período, por conseguinte, todos os rendimentos, são consumidos sob o título de salário ou renda da terra.[40] Assim, chegamos à conclusão de que o movimento de troca entre trabalho e solo, por um lado, e os bens de consumo, por outro, assumem não só a principal direcção do fluxo da vida económica, mas basicamente a única. Todo o rendimento da produção cabe aos indivíduos que contribuem com prestações de trabalho ou da natureza. Trabalho e terra repartem-no entre eles; existem exactamente tantos bens de consumo, e não mais, como são necessários para satisfazer a procura efectiva deles. Isto corresponde também ao último par de factos da economia: às necessidades e aos meios para a sua satisfação. É igualmente uma fiel imagem da realidade enquanto baseada nos elementos que foram introduzidos até agora. Foi deturpada pela teoria, tendo ela acabado por criar artificialmente um sem-número de ficções e problemas fictícios – como a questão de qual e de cujo "fundo" as prestações de trabalho e de solo são pagas.

A organização de uma economia de mercado apresenta-se-nos, portanto, da seguinte maneira: as diferentes economias individuais aparecem-nos agora sob o ponto de vista de lugares de produção para as necessidades de outras

pessoas, sendo o resultado de toda a produção de um povo "distribuído", em primeria linha, entre estas unidades. Mas dentro desta produção não há nenhumas outras funções, a não ser a da combinação dos dois factores produtivos originais e, em cada período económico, esta função ocorre quase mecanicamente, praticamente por si mesma, sem necessitar de nenhum elemento pessoal, com excepção da supervisão ou algo semelhante. Então, se supusermos que as prestações da terra se encontram em mãos privadas, não há em cada unidade económica nenhuma outra pessoa, abstraindo do monopolista, que tenha direito ao resultado da economia a não ser quem fornece à produção trabalho de qualquer espécie ou prestações de solo. Nestas condições, não existe na economia nacional outra classe de pessoas, nomeadamente, não há nenhuma classe cuja característica seja a posse de meios produtivos ou bens de consumo produzidos. Já vimos que a ideia da existência, em qualquer parte, de uma reserva de tais bens está completamente errada. Esta opinião provém, sobretudo, do facto de um grande número de meios produtivos produzidos sobreviverem a vários períodos económicos. Não é, porém, um elemento importante e não alteramos nada na natureza dos acontecimentos, se limitarmos a utilidade de tais meios produtivos a um só período económico. A ideia da reserva de bens de consumo não tem sequer esta justificação, visto geralmente os bens de consumo existirem na mão do consumidor apenas na quantidade necessária para o consumo momentâneo. De resto, encontramos na economia nacional apenas bens de consumo a amadurecer, sob várias formas e em várias fases da produção. Encontramos

um fluxo constante de bens e um processo económico a decorrer continuamente, mas não encontramos reservas que estejam constantes nas suas partes integrantes, ou que sejam continuamente substituídas. É também completamente indiferente, para uma unidade económica, se produz bens de consumo ou bens de produção. Em ambos os casos vende os seus produtos da mesma maneira, recebendo, sob a suposição de uma concorrência totalmente livre, uma remuneração conforme o valor das suas prestações de solo e trabalho, e mais nada. Se se quisesse chamar empresário ao director ou proprietário de uma empresa, seria um *entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte*[41] sem função especial, nem rendimento específico. Se se quisesse chamar "capitalistas" aos proprietários de meios produtivos produzidos, estes só poderiam ser produtores que em nada se distingam de outros produtores, podendo tão pouco como os outros vender os seus produtos acima da taxa de custos definida pela soma de salários mais a soma de rendas.

Do ponto de vista desta interpretação vemos, pois, um fluxo de bens que se encontra em constante renovação.[42] Apenas durante poucos momentos existe algo como reservas, que consistem em bens individualmente determinados; de resto, pode falar-se de "reservas" apenas num sentido abstracto, ou seja, no sentido de, no decorrer do mecanismo de produção e troca, estarem sempre a surgir em determinados lugares na economia nacional bens de uma determinada espécie e quantidade. As reservas, neste sentido, assemelham-se mais ao leito de um rio do que à água que corre nele. Este rio está a ser alimentado pelas fontes do trabalho e do solo que correm continuamente e,

em cada período económico, vai fluindo para aquelas reservas às quais chamamos rendimento, para ali se transformarem em satisfação de necessidades. Não queremos perder tempo com esta questão. Mencionamos apenas brevemente que estamos, com isto, a aceitar um determinado conceito de rendimento, mais propriamente o de Fetter, eliminando do seu âmbito todos os bens que não são sistemática e efectivamente consumidos. Num certo sentido, o circuito da economia é interrompido neste ponto. Num outro sentido, no entanto, isto não acontece, porque o consumo gera a vontade de repetição e esta vontade, por seu turno, gera novamente o agir económico. O leitor terá de perdoar-nos por, neste contexto, não voltarmos outra vez a falar da quase-renda. Mais séria parece, à primeira vista, a ausência de qualquer consideração em relação à poupança. Esta questão ainda será esclarecida. De qualquer forma, nos sistemas económicos que se mantêm sempre iguais, a poupança não tem nenhum papel importante.

Continuemos. O valor de troca de cada quantidade de bens para cada indivíduo depende do valor dos bens que este pode adquirir com ela e que, de facto, tenciona adquirir. Enquanto não tiver ainda tomado nenhuma decisão a este respeito, o valor de troca oscila também em conformidade com as diversas possibilidades que se apresentam, e muda se o indivíduo alterar a direcção da sua procura. Mas, uma vez encontrada a melhor troca a efectuar para cada bem, e se as circunstâncias se mantiverem constantes, o valor de troca manter-se-á a um determinado nível, e só a este. Evidentemente, neste sentido o valor de troca de cada

unidade do mesmo bem é distinto para os diferentes indivíduos, consequência não apenas da diferença, primeiro, dos seus gostos, mas também, da sua situação económica em geral, e ainda, terceiro – e totalmente independente destes elementos –, em consequência da diferença dos bens que os diversos indivíduos vão adquirir em troca.[43] No entanto, a relação das quantidades de cada par de bens que são trocados no mercado, ou o seu valor recíproco, o preço de cada bem, é, como já foi dito anteriormente, a mesma ou o mesmo para todos os indivíduos, ricos ou pobres. No entanto, o facto de todos os preços de todos os bens serem inter-relacionados com todos os outros bens, apenas se torna totalmente claro quando os convertemos a todos num denominador comum. Para fazer isto, substituímos todas estas outras quantidades de bens, que poderiam ser obtidas no mercado em troca de uma unidade do bem que estamos a considerar, por aquelas quantidades de um desses bens que podem ser obtidas por cada quantidade destes outros bens. O resultado é que as quantidades do bem que escolhemos para o papel de denominador comum são iguais umas às outras. Se não fosse assim, seria possível alguém obter um resultado melhor com a sua posse do bem que estamos a considerar se, primeiro, o trocasse por bens que possivelmente não precisará, mas que podem ser obtidos por uma quantidade menor do bem denominador, para mais tarde os cambiar por aqueles bens dos quais precisa, obtendo-os desta forma mais baratos. O estímulo suicida deste ganho, porém, faria sempre com que o mesmo desaparecesse.[44]

Vamos agora introduzir uma medida de preço e um meio de troca nas nossas considerações, escolhendo o ouro para este papel de "bem monetário". Ao contrário da teoria da troca que já é suficientemente conhecida e que necessitamos pouco para os nossos propósitos, de forma que podemos tratá-la com muita brevidade, teremos de nos ocupar um pouco mais em pormenor com a teoria monetária. Mas, também aqui nos limitamos às questões que mais tarde serão importantes para nós, apresentando-as igualmente apenas dentro dos limites e do modo no qual é necessário e suficiente para o que vem a seguir. Vamos, portanto, deixar de lado problemas que não encontraremos mais neste livro como, por exemplo, o problema do bimetalismo ou a questão do valor monetário internacional. E mais: substituímos sem hesitação quaisquer teorias cujas vantagens se encontrem em direcções que não vamos ter ocasião de seguir por outras teorias mais simples ou mais bem conhecidas, se estas nos prestarem o mesmo serviço, mesmo que sejam, geralmente, muito menos completas.[45]

Cada indivíduo avalia o dinheiro que tem, do modo como a experiência lhe ensina. E, no mercado, todas estas avaliações individuais de valores fazem com que se estabeleça uma determinada relação de troca entre a unidade monetária e as quantidades de todos os outros bens, em princípio de forma semelhante, como nós afirmámos antes relativamente a outros bens. Em virtude da concorrência entre os indivíduos e as possibilidades de utilização, estabelece-se, em determinadas circunstâncias, um determinado preço do dinheiro. Sem explanar a ideia aqui outra vez, chamo à atenção que é fácil alguém convencer-se

deste facto, se se exprimirem, como já o fizemos para um qualquer bem, todas as relações de troca entre dinheiro e outros bens por meio de uma qualquer medida de preço, ou seja, se se passar, por assim dizer, momentaneamente para uma outra moeda.

O preço do dinheiro – um termo que está completamente definido pelas últimas frases e que pretendemos usar com uma certa frequência nas considerações seguintes – baseia-se, então, como qualquer outro preço, em avaliações individuais. Mas em que é que, por sua vez, estas se baseiam? A pergunta impõe-se-nos porque falta, relativamente ao dinheiro, ao contrário do caso de todos os outros bens, a simples explicação que o seu consumo proporciona às pessoas a satisfação de necessidades. Seguindo v. Wieser[46], respondemos a esta pergunta da seguinte forma: com certeza, o valor utilitário do bem material fornece a base histórica na qual o dinheiro ganha uma determinada relação de troca, relativamente a outros bens; no entanto, em seguida, o valor que este bem assume para cada indivíduo e o seu preço no mercado podem afastar-se desta base e, de facto, fazem-no. No entanto, parece óbvio que nem a utilidade marginal individual nem o preço do ouro como dinheiro se podem afastar da sua utilidade marginal individual e do seu preço de mercado como bem de consumo. Porque, se isto acontecer, haverá sempre uma tendência a eliminar a diferença, através da cunhagem de "ouro de uso" ou através da fundição de ouro de lei. Isto é correcto. Só que não prova nada. Do facto de um bem obter os mesmos preços em duas utilizações diferentes não se pode deduzir que uma das utilizações determina este

preço, enquanto a outra segue meramente o seu exemplo. Pelo contrário, não resta dúvida de que são as duas utilizações em conjunto que definem a escala de valores do bem e que o seu preço seria diferente, caso uma delas não se verificasse. O "bem dinheiro" encontra-se nesta situação. Serve duas possibilidades de utilização distintas. Embora, certamente, quando o bem se pode movimentar livremente de uma utilização para a outra, os limites utilitários e os preços tenham de ser de igual valor, é igualmente certo que o seu valor nunca é explicado unicamente pela sua real utilização. Isto vê-se muito claramente, se imaginarmos que todas as reservas do bem monetário são cunhadas em moedas, o que não deixa de ser uma possibilidade. Neste caso, o dinheiro continuaria a ter valor e preço, mas obviamente aquela explicação já não seria válida. Independentemente disto, a suspensão da cunhagem, por um lado, e a proibição da fundição, por outro, oferecem exemplos da prática do carácter autónomo do valor monetário.

É por isso que mentalmente se pode distinguir de forma clara entre o valor do dinheiro como dinheiro e o valor material do bem do qual ele é feito. É verdade que o último é a origem histórica do primeiro. Mas, à partida, quando queremos explicar um valor monetário concreto, podemos prescindir do valor material da mesma forma como, quando observamos o curso inferior de um grande rio, podemos prescindir do contributo que o seu caudal ainda recebe da fonte. Podemos imaginar que aos indivíduos, na proporção da sua posse de bens, mais precisamente da expressão da mesma em preços, são atribuídas unidades de algum meio de troca sem valor utilitário, contra as

quais em cada período económico todos os bens têm de ser vendidos. Assim, este meio de troca será avaliado apenas como meio de troca. O seu valor, *ex hypothesi*, só pode ser um valor de troca[47]. Cada indivíduo estimará este meio de troca conforme o valor que os bens que pode obter em troca têm para ele – da mesma forma como anteriormente afirmámos em relação a todos os bens que são produzidos para o mercado. Por isto, cada indivíduo atribuirá um valor diferente aos seus bens monetários e, embora cada indivíduo exprima as estimativas do valor dos seus restantes bens em dinheiro, estas estimativas terão um sentido diferente de indivíduo para indivíduo, mesmo que em termos de números sejam equivalentes. No mercado, no entanto, cada bem terá apenas um preço em dinheiro, e também o preço do dinheiro no mercado pode, em cada momento, ser apenas um único. Todos os indivíduos calculam com estes preços, encontrando-se neste ponto em terreno comum. Mas apenas aparentemente, porque os preços, que são iguais para todos, significam coisas muito distintas para cada um, os limites à aquisição de bens que implicam para cada um deles são diferentes.

Como é, então, que se forma este valor pessoal de troca do dinheiro? Neste ponto estabelecemos a relação entre a teoria monetária e aquilo que acabámos de expor sobre o decorrer do processo económico. Notamos de imediato que, conforme o nosso modelo, o valor pessoal de troca tem de recuar em relação aos bens de custo. Dissemos que os bens de custo constituem itens correntes e que não há, na economia de mercado, nenhuma criação autónoma de valor associada a eles. Também constatámos que

não há nenhum fluxo de rendimento para os seus respectivos proprietários. Por esta razão, não existe nenhum motivo para a formação de um valor pessoal independente para a troca do dinheiro. Como no processo económico, também no cálculo do homem de negócios, expresso em dinheiro, os meios de produção serão, sob os nossos pressupostos, itens correntes. Estes indivíduos não avaliarão o dinheiro conforme o seu valor pessoal de troca, visto com ele não adquirirem bens para o seu consumo, mas irão, simplesmente, passá-lo. Quer isto dizer que não é aqui que podemos encontrar a criação do valor pessoal de troca do dinheiro, ou seja, o valor de troca reflectido nestas transacções tem antes de nascer em outra parte. Resta, pois, apenas o fluxo primário de bens, apenas a troca entre prestações de trabalho e solo por um lado, e bens de consumo, por outro. É só em conformidade com os valores dos bens de consumo, que se pode obter em troca do seu dinheiro, que cada um avalia a sua reserva de dinheiro. Isto significa que o importante é a troca entre rendimento monetário e rendimento efectivo; é o ponto no processo económico, no qual nasce o valor pessoal de troca e, consequentemente, o preço do dinheiro. Agora é fácil exprimir o resultado. Para cada indivíduo o valor de troca do dinheiro depende do valor utilitário dos bens de consumo que pode obter pelo seu rendimento. A totalidade das necessidades efectivas de bens de uma economia num período económico constitui a escala de valores para as unidades de rendimento disponíveis neste processo económico. Para cada indivíduo há, portanto, também uma tal escala de valores, inequivocamente definida nas circunstâncias existentes,

e uma determinada utilidade marginal da sua reserva de dinheiro.[48] O montante absoluto desta reserva monetária no sistema económico não é relevante. Por princípio, uma soma menor presta os mesmos serviços que uma soma maior. Supondo que a quantidade existente de dinheiro é constante, a procura do dinheiro será a mesma, ano após ano, realizando-se o mesmo valor de dinheiro para cada indivíduo. O dinheiro distribuir-se-á na economia de forma que surja um preço de dinheiro uniforme. Isto será o caso, quando todos os bens de consumo estiverem vendidos e todas as prestações de trabalho e de solo tiverem sido pagas. O movimento de troca entre as prestações do trabalho e do solo, por um lado, e os bens de consumo, por outro lado, divide-se em dois movimentos: o da troca entre prestações de trabalho e solo e o dinheiro, e o da troca entre dinheiro e bens de consumo. Mas, dado os valores e preços do dinheiro terem de ser iguais aos valores e preços dos bens de consumo, por um lado, e aos valores e preços do trabalho e do solo, por outro[49], nota-se facilmente que as linhas mestras do nosso quadro não se alteram com esta introdução de elementos intermédios, isto é, que o dinheiro desempenha aqui apenas uma função técnica de ajuda, não acrescentando nada de novo aos fenómenos. Para usar uma expressão comum, podemos dizer que, nesta medida, o dinheiro representa apenas o véu das coisas económicas e que, se abstrairmos dele, não estamos a omitir nada de essencial.

À primeira vista, o dinheiro apresenta-se simplesmente como uma ordem de pagamento geral para várias quantidades de quaisquer bens[50] ou, como também pode-

mos dizer, como "poder de compra geral". À partida, todos os indivíduos vêem no dinheiro um meio para a aquisição de bens; quando vendem as suas prestações de trabalho e do solo, não o fazem para receber determinados bens, mas para receber bens em geral, por assim dizer. Se olharmos mais de perto, a situação apresenta-se de forma diferente. Porque cada indivíduo valoriza o dinheiro conforme os bens que realmente compra com ele, e não conforme uns bens quaisquer. Quando fala do valor do dinheiro, está a imaginar com mais ou menos clareza o leque de bens, para os quais está habitualmente voltado. Se classes inteiras de compradores alterassem, de repente, a utilização dos seus rendimentos, evidentemente, o preço do dinheiro e também o valor de troca pessoal do dinheiro teriam de mudar. Mas geralmente isto não acontece. Habitualmente os indivíduos estabelecem uma determinada tendência de despesas como sendo a melhor, e esta não muda nem súbita nem rapidamente. Isto explica o facto de na vida prática cada um poder normalmente contar com um valor de dinheiro e preço de dinheiro constantes, apenas tendo de o adaptar a situações que mudam lentamente. É por essa razão que podemos dizer também do dinheiro o que já antes dissemos de todos os outros bens, a saber, que para cada parte do poder de compra que existe numa economia, existe também em algum lado uma procura e uma oferta de bens, e que a massa do dinheiro, da mesma forma que a massa dos meios de produção e dos bens de consumo, percorre o mesmo caminho todos os anos consecutivamente. Também a este respeito podemos afirmar que não estamos a alterar nada de essencial nos processos, se

imaginarmos que cada moeda percorre exactamente o mesmo caminho em cada período económico.

Esta relação entre rendimento real e rendimento monetário determina igualmente as alterações do valor do dinheiro.[51] O crescimento dos rendimentos monetários numa economia pode ter as mais variadas causas, por exemplo, o aumento da quantidade existente de ouro, o que faz com que cada indivíduo avalie cada uma das suas unidades monetárias a um nível inferior na sua escala de valores correspondente a dinheiro. Então, cada indivíduo desenvolverá uma procura mais forte, que levará a um aumento dos preços dos bens, o que acabará por estabelecer um novo equilíbrio económico. Tanto o valor como o preço do dinheiro terão ficado mais baixos, mas, para além disso, todo o sistema de preços ter-se-á modificado, quer seja só porque o acréscimo em dinheiro não acontece simultaneamente para todas as economias, quer seja porque, mesmo se isto fosse o caso, as várias economias iriam dispor deste acréscimo de formas diferentes.

Em todas as nossas considerações, tratámos do dinheiro apenas como meio de circulação. Considerámos a criação de valor de apenas aquelas quantidades de dinheiro que são, de facto, usadas todos os anos para movimentar a massa dos bens. Evidentemente, há em cada sistema económico, por razões conhecidas, também quantidades de dinheiro que não circula, e o que dissemos não explica, sem mais, a criação de valor das mesmas. Porque, até agora, não chegámos a conhecer nenhuma utilização do dinheiro que obrigasse à sua acumulação, para além daquela medida que permite aos sujeitos económicos pagar

as suas compras correntes. Não queremos aqui aprofundar mais esta questão, à qual teremos de voltar mais tarde de qualquer modo, e contentamo-nos com o facto de termos explicado apenas a circulação e a criação de valor daquela quantidade de dinheiro que corresponde aos movimentos principais das transacções de troca que descrevemos. Em todo o caso, no circuito normal do processo económico – que é o que estamos aqui a contemplar – não seria necessário reservar grandes quantidades de dinheiro para outros fins.

Há mais um elemento que não considerámos aqui. O poder de compra não é usado apenas para comprar bens de consumo em troca de prestações de trabalho e de solo, mas também para transferir a própria posse do solo, assim como para transferir também o próprio poder de compra. Não seria difícil contemplarmos todos estes elementos, mas eles têm para nós uma importância essencialmente diferente daquela que poderíamos tratar no âmbito do nosso presente raciocínio. Convém, no entanto, deixarmos aqui uma breve nota salvaguardando que o processo económico, que se repete constantemente e que estivemos aqui a descrever, não deixa muita margem para os mesmos. Transferências do poder de compra como tal não são necessárias para o desenrolar deste processo. Ele acontece automaticamente, por assim dizer, e pela sua natureza não requer nenhuns negócios de crédito. Já referimos que trabalhadores e proprietários não recebem adiantamentos, mas que as pessoas simplesmente lhes compram os seus meios produtivos. Isto não muda por causa da introdução do dinheiro, sendo um adiantamento em dinheiro

tão pouco necessário como um adiantamento em bens de consumo ou meios de produção. É evidente que não precisamos de excluir o caso no qual alguns indivíduos adquirem poder de compra de outros, cedendo-lhes em troca uma parte das suas forças produtivas originais, por exemplo, de solo. É o caso de contrair dívidas para fins de consumo, o que não tem particular interesse. Semelhante é a situação, como veremos ainda mais tarde, com a transferência de propriedades em geral. Podemos, por isso, dizer que, sob as nossas premissas, o dinheiro simplesmente não tem outro papel para além de facilitar a circulação dos bens.

Importa ainda referir que, por uma razão semelhante, também não falámos de meios de pagamento a crédito. Certamente, não apenas uma parte, mas até todo o processo de troca na economia pode ser realizado com os tais instrumentos de crédito. Até não é desinteressante imaginar que, em vez do dinheiro em moeda usado actualmente, estariam a circular somente letras emitidas sobre o mesmo. Assim fica claro que a tese da necessidade original do valor material do dinheiro não significa que o respectivo bem monetário tem, de facto, de circular, porque, para que se possa estabelecer uma relação fixa entre o dinheiro e os valores dos outros bens, é preciso apenas que ele esteja na imaginação associado a algo com um determinado valor, e não que esteja, de facto, a circular. O processo económico poderia, pois, ser realizado sem qualquer intervenção de dinheiro em moeda. Cada indivíduo que prestasse serviços de trabalho e solo receberia uma tal letra, compraria com ela bens de consumo, para no próximo período receber

outra vez a mesma letra – se mantivermos a nossa ideia de que o dinheiro percorre o mesmo caminho todos os anos. O ponto que tanto nos interessa nesta forma de ver é o seguinte: presumindo um funcionamento sem dificuldades e uma aceitação geral das letras, estas letras apresentadas cumprem, na perfeição, o papel do dinheiro e, por fazerem isto, são apreciadas pelos sujeitos económicos da mesma forma que dinheiro em moeda. Isto quer dizer que, para cada unidade desta "moeda de letra", estabelecer-se-á um determinado preço, a saber, exactamente o mesmo preço que da unidade do bem a que se refere. Também no caso – e aí até ainda mais – em que não chega a haver resgate, sendo a letra, antes, em cada respectiva situação anulada por uma contra-exigência. Existirá, portanto, uma procura por esta moeda de letra, assim como uma oferta que, sob os nossos pressupostos, corresponde exactamente a essa procura. Mas, como vimos que o preço da unidade de dinheiro em moedas simplesmente espelha os preços de bens de consumo e, com isto, também de bens de produção, resulta daí que o preço das letras fará também o mesmo. Mais. Resulta também que estas letras são negociadas pelo seu valor nominal inteiro, ou seja, estarão sempre *al pari,* não havendo razão para efectuar um desconto do seu valor nominal. Este raciocínio ensina-nos de forma algo mais prática do que um anterior já o tinha feito, que – sob as nossas premissas – não apareceria nenhum juro na economia nacional, por outras palavras, que a lógica dos assuntos económicos, como a apresentamos aqui, não explica o fenómeno dos juros.

Mas, com excepção disto, não há razão para continuarmos a ocupar-nos aqui com os meios de pagamento a crédito. Se estes instrumentos de crédito apenas substituem o dinheiro em moeda que está disponível em alguma parte, não desempenham *eo ipso* nenhum papel autónomo. Se uma determinada acção de troca for executada todos os anos por meio de tais meios de pagamento a crédito, então, como acabámos de verificar, os respectivos meios de pagamento a crédito desempenham, por completo, a função do dinheiro em moeda, não havendo, nesta medida, nenhum motivo que tenhamos de ter em conta para a repentina reentrada de instrumentos de crédito no circuito económico. Uma emissão em papel-moeda por parte do Estado, por exemplo, tem naturalmente certos efeitos geralmente bem conhecidos, mas estes não nos interessam aqui. Para além disso, o nosso retrato de economia não contém nada que possa apontar para o aparecimento de novos meios de pagamento a crédito. Por isso, mas também porque o elemento meios de pagamento a crédito desempenhará ainda um papel muito importante para nós – razão pela qual pretendemos distinguir claramente entre este papel e a função do dinheiro aqui descrita – vamos supor que a nossa circulação monetária até agora consiste apenas em moeda[52], mais precisamente de moeda de ouro, para ser mais simples. Para melhor distinguir entre os dois elementos, estabelecemos também que entendemos o termo dinheiro geralmente como sendo apenas dinheiro em moeda. Reunimos este conceito, junto com o dos tais meios de pagamento a crédito, que não são simplesmente um substituto para uma reserva de dinheiro disponível em

algum lado, sob o conceito de meios de pagamento. Isto ainda não implica nenhuma afirmação material. A questão sobre se os meios de pagamento a crédito são "dinheiro", será tratada mais adiante.

O conceito de poder de compra é de alguma importância para nós e será por isso explicado mais pormenorizadamente. Fala-se do poder de compra do dinheiro e refere-se, com isto, àquilo a que chamamos o preço do dinheiro. Porque, quando se diz, por exemplo, que o poder de compra do dinheiro baixou, quer com isto dizer-se que por uma unidade de dinheiro agora se compra uma quantidade menor de determinados bens do que antes, ou seja, que a relação de troca entre estes bens e o dinheiro se alterou a desfavor do último. Não é isso o que nós entendemos por poder de compra. Também se fala do poder de compra de pessoas ou de classes de compradores. Com estes e semelhantes termos exprime-se o facto de o valor de troca pessoal do dinheiro ser, de facto, diferente para diferentes indivíduos, que os mesmos pagamentos, portanto, significam diferentes sacrifícios para diferentes indivíduos, e que em cada economia existem grupos de pessoas na prática bastante diferenciáveis, dentro dos quais o valor do dinheiro é notavelmente uniforme. Também este facto, normalmente muito importante, não nos interessa aqui. Entendemos por poder de compra não a capacidade de comprar, mas mais concretamente aquilo com o qual se pode comprar e com o qual não se pode fazer mais nada. Quando os indivíduos tentam obter dinheiro, estão a esforçar-se para ter poder de compra, e querem dinheiro somente na medida em que este representa poder de compra. Numa

economia cujo circuito é da forma como o descrevemos, o poder de compra é representado apenas por "dinheiro" no sentido estabelecido. Contudo, também ali o conceito de poder de compra não coincide, em termos do seu conteúdo, com o conceito de dinheiro ou de meios de pagamento. Se, por exemplo, a quantidade de dinheiro aumenta devido a novas descobertas de ouro, o poder de compra mantém-se mesmo assim constante, se ninguém puder comprar mais do que até então. No entanto, em cada momento, o poder de compra mede-se pelos meios de pagamento existentes, mas a sua natureza não consiste simplesmente nos meios de pagamento. Poderia, antes, equiparar-se ao produto dos meios de pagamento existentes multiplicado pelo preço ou o "valor objectivo de troca" do dinheiro. Quero com este conceito exprimir o significado de uma soma de meios de pagamento ou, melhor, uma soma, considerando o seu significado em determinadas circunstâncias. O valor absoluto de uma soma como tal não transmite nada acerca destas circunstâncias, mas elas entram naquela expressão do produto. Neste sentido, podemos definir o poder de compra como um poder abstracto – ou seja, não fixado em bens concretos – sobre bens em geral. Contudo, mais do que todas as definições, a informação diz ao especialista que por poder de compra pretendemos entender o que na literatura inglesa se chama por vezes "*general purchasing power*".[53] O poder de compra é um fenómeno da economia nacional, mas dentro dela é um conceito essencialmente da economia privada, que não pode ser transferido para o todo. Falaremos de oferta e procura de poder de compra no mesmo sentido em que o fizemos relativamente

ao dinheiro. Nesse mesmo sentido também diremos que, no circuito normal da economia que estamos a considerar, o poder de compra teria que estar *al pari*, ou seja, que para uma unidade de poder de compra poderia trocar-se apenas uma unidade, nem mais, nem menos: o preço do poder de compra em dinheiro seria aqui essencialmente igual a um. Evidentemente, sob as nossas actuais premissas, uma tal transacção não fazia sentido.

Assim, ao fluxo de bens corresponde um fluxo de dinheiro, cuja direcção é oposta à direcção do fluxo de bens e cujos movimentos, sob a condição de não haver entradas de ouro nem outras alterações unilaterais fortes, não são mais do que reflexos do movimento dos bens. Com isto concluímos a descrição do circuito. Para uma economia de mercado como um todo há a mesma continuidade e – sob as mesmas premissas – a mesma constância, de igual modo como para a economia fechada. Continuidade e constância, não apenas dos processos, mas também dos valores, embora seja uma falsificação dos factos falar de valores sociais. Valores têm de viver numa consciência, se a palavra é para fazer algum sentido, ou, dito de outra forma, a natureza dos valores exige que sejam individuais. Os valores com os quais estamos aqui a lidar não se referem a um ponto de vista da economia como um todo, mas apenas da economia privada. Como em todas as valorizações, o facto social reside no inter-relacionamento dos valores individuais, não existindo independentemente uns dos outros. A economia nacional é constituída pela totalidade das relações económicas, da mesma forma que a sociedade é constituída pela totalidade das relações sociais. Embora

não se possa falar de valores sociais, existe efectivamente um sistema de valores sociais, um sistema social de valores individuais. Estes valores estão relacionados entre si de forma semelhante aos valores da economia individual. Influenciam-se mutuamente através da relação de troca, de modo a influenciarem todos os valores de outros indivíduos e, por sua vez, a que sejam influenciados por eles.[54] Neste sistema de valores sociais espelham-se todas as situações de vida de um povo, nomeadamente, são expressas todas as "combinações". As combinações de produção são realmente factos sociais, porque – apesar de a economia nacional como tal não as determinar –, do seu ponto de vista, muita coisa aparenta ser conforme o plano, o que está totalmente fora do horizonte das pessoas individuais. O sedimento do sistema de valores sociais é, então, o sistema de preços. É uma unidade no mesmo sentido. Certamente, os preços não estão, porventura, a exprimir uma espécie de apreciação social de um bem. Eles não são, de todo, a expressão directa de um determinado valor, mas antes apenas os resultados de processos que funcionam sob a pressão de muitas valorizações individuais.

O sistema social de valores e preços centra-se numa determinada situação, ou seja, numa certa relação de quantidades de todos os bens em posse dos sujeitos económicos individuais. Tal como a proporção dos sistemas individuais de valores está para o sistema de valores sociais, assim é a proporção dos estados de equilíbrio individuais para com o estado de equilíbrio social. Este equilíbrio social é o estado ideal, em que as tendências fundamentais da economia encontram a sua expressão mais pura,

mais perfeita. Aí, as necessidades relacionadas com um determinado ambiente físico e social estão em equilíbrio. Observando este equilíbrio e as suas mudanças, conclui-se com a maior clareza que são o *alfa* e o *ómega* do circuito tal como o descrevemos até agora. A partir deles é possível, como vemos, ligar a essência do seu conteúdo à estrutura da experiência económica, que formam a base das acções dos sujeitos económicos com uma linha causal simples e uniforme.

De passagem, pode ainda mencionar-se que esta concepção da economia é quase totalmente independente das diferentes formas de cultura e de vida. Os factos fundamentais da formação do valor dos bens de consumo e produtivos, também os factos fundamentais da produção, seriam os mesmos num Estado socialista e num Estado organizado na forma de economia de mercado. A economia sem troca do sujeito económico isolado ou de uma comunidade comunista é consideravelmente diferente dos processos que sucedem na economia de mercado, e que podem ser expressos apenas pela teoria dos preços, para a qual não existe nada de análogo na teoria da economia comunista. Na medida, no entanto, em que se trata de uma economia de troca, se esta economia de troca consiste no mais primitivo intercâmbio entre caçadores e pescadores ou de um organismo complicado como o que podemos observar hoje em dia, não tem nenhuma importância para as linhas mestras da teoria. Os traços principais, os contornos do assunto, são exactamente os mesmos, e nem o facto de a contabilidade económica ser feita conforme as regras de uma economia monetária ou não monetária muda algo,

porque, como vimos, o circuito monetário numa tal economia é apenas um expediente técnico, que não altera nada na essência da questão. Por muito que a economia moderna possa ser gradualmente diferente da economia primitiva, acontece essencialmente a mesma coisa em ambas, o que, de facto, não é de estranhar. Compreende-se facilmente que o elemento económico é essencialmente o mesmo fenómeno em todos os povos e em todos os tempos, manifestando-se basicamente da mesma forma, por muito diferentes que os resultados concretos destas manifestações possam ser conforme as diferentes situações.

Apêndice

Se olharmos agora para o caminho que percorremos, notamos que o circuito dos períodos económicos não contém nada que possa indicar por si próprio a possibilidade de um desenvolvimento. É dominado por determinadas necessidades e, enquanto estas necessidades não mudarem, mantém-se igual a si próprio. A teoria descreve a forma como os sujeitos económicos reagem às condições existentes e demostra que esta forma está manifestamente definida. Não investigámos como estas condições surgem e, por enquanto, também ainda não sabemos nada acerca disto. Ora, visto as condições, em todas as circunstâncias e independentemente de mudarem ou não, representarem para nós dados aos quais os sujeitos económicos se têm de adaptar, quer queiram quer não, podemos, à partida, simplesmente supor que são constantes – mesmo se mudarem,

não sucede nada que para nós seja fundamentalmente novo. Os indivíduos é que começam, simplesmente, a orientar-se pelos novos dados. Com base nesta suposição, e na medida em que os elementos que considerámos até agora são as forças motrizes da economia, a sua imagem ficará ano após ano a mesma. Actividade económica sempre igual – para obter a máxima satisfação possível das necessidades de acordo com as circunstâncias existentes – esta é a descrição desta imagem. Por isso, falamos de uma economia inerte, passiva, condicionada pelas circunstâncias, estacionária, estática. A expressão "estática" não é feliz, visto suscitar a ideia de uma aproximação à mecânica, que na realidade não existe de maneira alguma. Mas também as outras expressões apresentam defeitos, nomeadamente, alguns face aos quais não é fácil acautelar. A economia estática não é inerte, pois o circuito da vida económica está a decorrer; não é "passiva" em geral, apenas num determinado sentido; não está "condicionada" de forma absoluta pelas circunstâncias, porque seria sempre possível os indivíduos agirem de outra forma; e, finalmente, também não é simplesmente "estacionária", já que então a sua natureza também não mudaria – como veremos mais tarde se, por exemplo, houvesse um crescimento constante da população. Mantemos, então, a bem definida e habitual expressão "estática", com a qual, feitas estas observações, já ninguém se pode ofender com legitimidade.[55] No mesmo sentido falaremos também de valores, preços, sistemas de valores e sistemas de preços, etc. estáticos.

Contudo, é certo que partimos de factos que parecem abranger toda a área da actividade económica. As res-

pectiva necessidades existentes dos indivíduos serviram de fundamento para a teoria. Certamente que estão na origem do desejo de adquirir bens. Não devem, então, também ser critério e regra da actividade económica? Confrontámo-las com o ambiente geográfico e social, ou seja, com dados que são realmente ou inalteráveis ou extra-económicos. Acrescentámos os conhecimentos técnicos existentes – obviamente também um elemento extra-económico. Por último, estavam, efectivamente, entre os dados também reservas de bens transitadas de um anterior período económico. Decerto, deveríamos poder explicar estas economicamente. Mas seja onde for que vejamos pessoas a movimentarem-se em termos de economia, elas começam sempre em cada período económico com quaisquer quantidades de bens já existentes, cuja natureza e quantidade é muito decisiva para o seu comportamento económico. Porém, não podemos dizer com base naquilo que expusemos até agora como os indivíduos chegam a ter esta quantidade de bens. É certo que podemos dissolver esta quantidade de bens em trabalho e solo, mas restará o problema de como estas prestações de trabalho e solo são "acumuladas". Não é de todo seguro que os indivíduos, não tendo já esta reserva, começassem de imediato a acumulá-la. No entanto, é certo que não podemos simplesmente partir do princípio de esta reserva ter crescido contínua e planeadamente até chegar ao seu respectivo volume, porque isto pressuporia pelo menos que soubéssemos algo sobre o tipo do desenvolvimento econonómico, senão esta suposição careceria de qualquer fundamento. Ora, como encontramos os nossos indivíduos sempre já na posse de bens,

sendo que o que dissemos até agora não nos proporciona nenhum meio para podermos fazer uma afirmação sobre o desenvolvimento económico, não temos outra solução senão aceitar a reserva de bens inicialmente existente como um dado, o que afinal conseguimos fazer através do "entrelaçar" dos períodos económicos.

Mas não partimos só de factos reais. Também descrevemos acontecimentos que, sem dúvida, são reais. Cada olhar para a realidade serve mil vezes para confirmar, não apenas os nossos pontos de partida, mas também os nossos resultados e cada passo do nosso raciocínio. Não será verdade que, por todo o lado, as necessidades dominam a produção através da procura e orientadas pelas condições existentes? Não será necessário que o indivíduo tenha os vários itens do seu plano económico definido em cada momento? Não encontramos em todo lado uma lógica a funcionar, que é orientada para atingir determinados objectivos?

Certamente, à primeira vista a nossa imagem parece algo surpreendente. Apesar de toda a sua exactidão de conceito e de todo o seu rigor teórico, aparenta ser tão alienada da realidade, com a sua constância rígida, com a sua falta de fricção, com as pessoas que se mantêm sempre iguais e as suas quantidades de bens que se vão renovando sempre da mesma forma. É evidente que é apenas um modelo. Mas um modelo que, através de uma série contínua de análises, está ligado à realidade, que dela extrai o que pertence à natureza do processo económico, deixando ficar para trás aparentemente apenas aquilo que não é força motriz e que não é inerente à essência do processo. Por

conseguinte, estaríamos bem no direito de esperar que ela reflicta todos os traços essenciais da vida económica. Teríamos o direito de esperar que a ideia expressa na pergunta: Como é que um indivíduo age sob dadas circunstâncias? cobrisse a totalidade dos processos puramente económicos, que uma determinada forma de agir com base em determinadas circunstâncias realmente contivesse o princípio explicativo da vida económica.

No entanto, há outras coisas, para além do desenvolvimento, que o leitor não encontra no nosso raciocínio. Primeiro, não incluímos todos os tipos de sujeitos económicos que conhecemos da vida diária. Contámos apenas com trabalhadores e proprietários de terra. Falta, nomeadamente, o empresário. Mas se, no seu caso, poderíamos alegar que o compreendemos e definimos simplesmente como trabalhador, este subterfúgio não é, no entanto, válido em relação ao capitalista. Também este falta. Não existiria numa economia que correspondesse à nossa imagem. Mas falta ainda outro elemento. Como consequência da não-existência daqueles dois tipos de sujeitos económicos, faltam os ramos de rendimentos característicos deles, ou seja, lucro empresarial e juros. O empresário seria, como dissemos, um *entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte*. Estabelecemos que não queremos aplicar o conceito ao nosso director estático de empresa. O seu rendimento seria apenas um salário de trabalho, ele apenas "cobriria os seus custos" e para além disso obteria, quando muito, lucros de acaso. Para o juro, contudo, falta simplesmente qualquer fundamento, como me esforcei por provar. Na nossa imagem não existe

valor acrescentado, do qual o juro poderia fluir, nem uma função, como remuneração da qual poderia surgir. Aqui a lei dos custos reina com rigor e enquanto bens de custo aparecem somente prestações de trabalho e solo. Por fim, num sistema económomico deste tipo não pode haver crises, porque cada passo é dado sobre terreno conhecido por experiência e, nomeadamente, cada passo dá-se na produção de cada bem em resposta à procura imediatamente existente, que, por sua vez, se baseia directamente em necessidades e meios existentes. No que se refere à objecção de que todos estes assuntos ou, pelo menos alguns deles, podem ser explicados com base em causas exteriores ou "resistências de fricção" e acasos, as minhas exposições dos próximos capítulos darão, na sua totalidade, segundo penso, uma resposta satisfatória. Para além disso, iremos ainda várias vezes voltar especificamente a esta questão.

Quero sublinhar mais uma vez que a concepção que aqui chamamos estática não é nem invenção minha, nem pertence, porventura, somente à nossa exposição. Todos os teóricos a reconhecem explícita ou implicitamente. Em todos os teóricos se pode distinguir a descrição do circuito económico da questão de como este circuito se altera. Um breve relance sobre o desenvolvimento da economia teórica mostra isto com bastante clareza.

Antes do século dezoito não havia um interesse científico nas questões da actividade económica que fosse suficientemente forte para assegurar um trabalho contínuo e especializado. Como é sabido, foram precisamente as questões práticas do tempo as primeiras que levaram

a uma discussão sistemática. Foram, nomeadamente, a ruptura dos laços feudais, a luta pela existência e pelo poder nacionais, para a qual os elementos económicos se tornaram cada vez mais decisivos, que provocaram esta discussão. Por conseguinte, eram sobretudo questões do sistema monetário, das políticas de imposto e comércio, que se tornaram o objecto do interesse acabado de nascer. Sempre, nos inícios de uma ciência, os estudiosos se ocupam primeiro com assuntos que também aos olhos do leigo parecem estranhos e problemáticos, tendo isto acontecido igualmente nos primórdios da economia. Procurava-se um ponto de vista relativamente a determinadas questões individuais, pegava-se em breves relações causais que apareciam aqui e acolá, inicialmente sem conexão mais profunda. Ainda não existia nenhum problema uniforme da economia, ainda não podemos procurar aí grandes visões. Particularmente o mercantilismo, como o leitor sabe, não era tanto uma orientação científica, como uma política prática, e a literatura que criou – como consequência e fenómeno secundário – não contém geralmente nada para além de princípios.

Mas, à medida que se anvançou, entrou-se imediatamente nos caminhos de uma concepção estática. Os primeiros foram os Fisiocratas – espero que o leitor me perdoe, se nestas observações que servem apenas um determinado objectivo, prescindo de me esforçar por ser inteiramente correcto em termos de história dogmática. Ocuparam-se directa e imediatamente com o grande facto do circuito económico. O seu objectivo mais nobre, o único objectivo puramente científico, foi descrevê-lo, retratar a engre-

nagem das suas rodas. Com uma nitidez quase grotesca, distingue-se neles a ideia do circuito, a intenção de descrever a sua anatomia e fisiologia. Mas descrever o circuito significa *ipso facto* descrever a economia estática – narrar como quaisquer, mas sempre definidas, forças produtivas percorrem o seu caminho habitual para o seu destino e quais os fenómenos que podem ser observados neste contexto. Isto permaneceu o objectivo da economia pura até aos nossos dias. Continuou sempre a ser seu objectivo explicar o decorrer regular da vida económica com base em dadas situações. É certo que o problema do desenvolvimento não faltou por completo. Mas nunca foi sentido fortemente e foi sempre tratado de forma mais ou menos superficial.

Não é inteiramente assim quando falarmos de A. Smith. Adam Smith reunia tudo o que existia, seguindo uma política de porta aberta, tanto em relação a ideias como a factos. Coleccionava, organizava e juntava, mas não era uma pessoa de rigorosas análises. É precisamente daí que advém a força vital da sua obra, porque o dia da análise rigorosa ainda não tinha chegado. Desta forma, trata também de um grande número de fenómenos do desenvolvimento. Mas sempre que o seu raciocínio mostra uma estrutura sólida, o seu modo de ver é essencialmente estático. É este o caso, principalmente, nos seus primeiros capítulos – mesmo que tenham como título "*Of the causes of improvement in the productive powers of labour*" etc. – e, nomeadamente, no cerne da questão, na teoria do preço e da distribuição. Também não poderia ter sido de outra forma, se se tomar como base o princípio dos custos.

O princípio dos custos pode ser introduzido, mais ou menos, da seguinte forma: se perguntarmos o que define o valor de troca dos bens, do qual praticamente todo o resto na economia depende, do qual depende a parte do produto nacional que, em última análise, cada indivíduo recebe, salta-nos imediatamente à vista que cada indivíduo terá, com a sua despesa, de ganhar tanto como esta lhe custa. Porque, em geral, o processo económico só pode manter-se, se a saída de bens não for maior do que a entrada dos mesmos. Sempre que acontecer este último caso, a economia, entregue a si própria, terá de perecer. Por isto, o preço de cada produto não pode ser mais baixo do que os seus custos. Igualmente, numa economia na qual reina a livre concorrência, o preço de um bem não pode, por muito tempo, subir acima dos seus custos, porque o lucro assim conseguido atrairá inevitavelmente a acção dos sujeitos económicos para este campo, aumentando deste modo a procura e baixando o preço novamente ao nível dos custos. O caso do monopólio constitui uma excepção, já reconhecida pelos clássicos. Se agora passarmos a analisar mais em pormenor esta taxa de custos que, por assim dizer, é um ponto fixo no grande número dos fenómenos irregulares, chegamos à conclusão de que ela pode ser diluída em despesas para determinados bens. Por esta razão, não é difícil de entender que este núcleo ideal do funcionamento económico só se alcança quando os valores e os preços desta despesa são fixos e não se alteram. No caso contrário, surge precisamente essa flutuação à qual Smith se refere no seu capítulo "Sobre o preço natural e o preço do mercado". Contudo, os preços daquela despesa produtiva

são constantes somente enquanto os dados gerais da vida económica se mantiverem inalterados. É evidente que isto não quer dizer que a economia nunca se poderia afastar do seu nível, mas mesmo assim chega a significar que a teoria da economia não está a descrever mais do que a forma como a vida económica se adapta às situações, sejam elas constantes ou variáveis. Por conseguinte, se falarmos da constância das condições da vida económica, queremos, dentro do sistema clássico, como também dentro do moderno, dizer com isto que a teoria económica não profere nada sobre a origem destas condições. E se afirmarmos, tanto no sistema clássico como no moderno, que existe um preço natural, i.e., um preço de equilíbrio para todos os bens em cada dado momento, estamos com isto apenas a dizer que há um, e somente um, tal preço que corresponde a dadas condições e, por conseguinte, também somente uma quantidade definitivamente determinada de todos os rendimentos. Igualmente, afirmamos que a teoria económica como tal não ganha nada, se supusermos que aquelas condições se alteraram, precisamente, porque a economia se adapta sempre a elas. Smith sempre explica quaisquer alterações no equilíbrio da economia com perturbações resultantes das condições deste mesmo equilíbrio. O seu valor natural e o seu preço natural são valor e preço estáticos, embora não os defina como o fazemos hoje, mas na sua essência. Sempre que fala do progresso, não o explica com base nos próprios processos económicos, mas somente através de determinadas alterações nos dados que são regularmente esperadas. Isto é muito claro relativamente ao crescimento da população, mas menos

claro em relação ao aumento do capital, etc. No entanto, não é difícil convencermo-nos de que ali não existem teorias pormenorizadas de tais assuntos, que Smith não se ocupa pormenorizadamente com o mecanismo destes processos, exprimindo apenas brevemente a sua opinião sobre as origens dos mesmos, ou seja, por exemplo, a acumulação de capital como consequência de poupança.

Portanto, quando analisamos o raciocínio de Adam Smith, as verdades económicas que encontramos nele são essencialmente as de natureza estática. Explica-nos, primeiro, o facto social da divisão do trabalho, para dar um fundamento à teoria da troca que trata a seguir, assim como àquilo que se baseia na mesma, dedicando-se, de seguida, a estas últimas temáticas para analisar como o processo económico toma forma numa organização da economia comercial e em determinadas condições. É verdade que no terceiro livro nos leva a outros assuntos – mas ao mesmo tempo conduz-nos para além da teoria pura.

Nos autores posteriores torna-se ainda mais claro que o núcleo da teoria é um sistema económico estático, assim sobretudo em Ricardo. Smith tinha traçado o círculo da teoria muito largo e encheu-o com amplo material. O desenvolvimento subsequente segue agora no sentido de destilar um sistema uniforme de princípios fundamentais. Simultaneamente, tudo o que se encontra fora deste sistema é enviado para disciplinas especiais, nomeadamente as de índole histórica, ou é, mais correctamente, simplesmente ignorado, até por fim ser retomado por cientistas de outra espécie e orientação. Esta precisão abstracta de certos princípios é reconhecidamente o mérito de Ricardo.

Não é obra de um discípulo, mas obra de um mestre, enquanto todos os restantes teóricos que se seguem, até ao aparecimento da teoria da utilidade marginal, são de facto discípulos. De entre as abundantes pesquisas que constituem a sua obra, Ricardo esboça agora, sem dúvida, nada mais do que as linhas mestras de uma estática, nada mais do que os elementos de uma lógica do circuito económico. A sublinhar isto, inclino-me a pensar que estou a arrombar portas abertas. A quantidade de trabalho contida nos bens apenas pode, no máximo, determinar o seu valor de troca no estado de equilíbrio da economia de concorrência, e toda a maneira de ver de Ricardo é orientada para compreender este estado. Só o perturbam as alterações de dados. Apenas a sua reacção a mudanças de dados é compreendida no conceito de "*progress*". Em relação à disposição fundamental das forças produtivas, Ricardo pressupõe que surgem de uma qualquer maneira e descreve apenas as suas variações dentro do âmbito das formas fundamentais existentes. A seguinte frase poderá servir de exemplo: "*The estimation, in which different qualities of labour are held, comes soon to be adjusted in the market with sufficient precision for all practical purposes ... the scale, when once formed, is liable to little variation*" (pág. 15, ed. Mc. Culloch 1881). Exprime-se aqui uma opinião muito mais agudamente estática do que aquela que eu defendo. Quando Ricardo avança e descreve a influência da "interferência" de uma reserva de meios produtivos produzidos sobre o decorrer da economia, afim de mostrar, do seu ponto de vista, que isto não muda em nada a sua lei básica da troca, não nos mostra como se deu a reviravolta

que tem de acontecer antes na técnica, no modo de funcionar da economia e na cultura em geral, para que possa haver a criação e utilização desta reserva. Em vez disso, começa de imediato com a questão: Se tais meios de produção existirem, como é que então se estabelece o processo económico? Simplesmente pressupõe a sua existência, mantendo-se assim rigorosamente no quadro da estática. Faz isto também em relação a outras questões. Nas aplicações mais importantes dos seus princípios teóricos, na doutrina do efeito dos impostos e na doutrina dos valores internacionais, esta disposição do seu sistema dá os seus frutos na forma de resultados precisos e simples. Mostra como a economia se adapta a situações alteradas e qual o efeito que isto tem sobre as várias categorias de indivíduos. A condição prévia é sempre que a forma de funcionamento da economia e, geralmente, a totalidade dos dados se manteriam iguais. Um último exemplo do mesmo assunto é o seu capítulo sobre o efeito da introdução de máquinas sobre os factores envolvidos. Sabe-se que não estuda em profundidade a maneira como estas foram introduzidas, precisamente porque obviamente supõe que as razões são evidentes, que o interesse do produtor é razão suficiente para explicar os progressos da produção. Daí que a sua área de pesquisa seja apenas a questão das consequências desta introdução de máquinas sobre o emprego e o salário dos trabalhadores. Nem mesmo os pressupostos capitalistas, quero dizer financeiros, de uma tal reorganização do processo produtivo lhe interessam. Os seus epígonos continuaram a ter a mesma atitude. Acontece, no entanto, com relativa frequência, que alguém tenta ocasionalmente dar

explicações sobre transformações sociais e económicas da sociedade, mas estas ultrapassam sempre os limites do capítulo da teoria. Na sua maioria são explicações acidentais e, por outra parte, novamente apenas estudos sobre a questão de como a economia reage a uma expansão geral da vida social. Naturalmente existem suficientes teorias sociológicas de desenvolvimento, mas não é a elas que nos estamos aqui a referir.

A única tentativa algo maior na direcção do problema do desenvolvimento é a de Karl Marx. Não estamos aqui a falar do seu modo de ver a história, porque esta opinião não está ligada à sua teoria exacta. É antes uma construção teórica da história como qualquer outra. Ao pensarmos um pouco sobre este assunto, percebemos que não é paradoxo dizer que uma explicação económica da história, assim como Marx a tenta dar, não pertence à economia no sentido mais estrito, sendo que de economia não há neste raciocínio precisamente mais nada do que as afirmações de que os elementos que estão na base dos acontecimentos sociais são essencialmente de natureza económica. Mas isto não é um pensamento económico, não opera com métodos, teoremas e conceitos económicos e também não é relevante para a explicação dos próprios fenómenos económicos. No entanto, para além deste trabalho, Marx apresenta outro relativamente ao "desenvolvimento". Tentou tratar o desenvolvimento da própria vida económica com os meios da teoria económica. As suas doutrinas da acumulação, da depauperação e do colapso resultam de facto de raciocínios puramente económicos. Tem sempre um alvo em mira, que é o desenvolvimento da vida económica como

tal, e não procura apenas perceber como é que funciona o circuito económico num determinado momento. Mas mesmo assim, os fundamentos da sua teoria são totalmente estáticos por natureza – são, aliás, as bases dos clássicos. Embora o seu tom respire desenvolvimento e o elemento da estática na sua forma de apresentação seja menos visível, a construção clássica continua a ser, também nas suas mãos, o que é pela sua natureza.

Os epígonos de Ricardo, desde James Mill até Cairnes e Nicholson, encontraram a sua área de trabalho na elaboração dos princípios que herdaram dele, ou seja, da estática económica. O facto de que parece mais larga e ampla do que a área estática definida por nós deve-se, como já foi dito, apenas às muitas coisas que eles empurram para dentro desta área – nomeadamente a teoria do juro – e que não se encontram nela quando pensarmos os seus princípios fundamentais consequentemente até ao fim. Deve-se ainda ao facto de que cada um destes autores escrevia também mais ou menos sobre desenvolvimento – tratando todavia só os efeitos de um desenvolvimento existente sobre a economia estática. No decurso desta elaboração, o reconhecimento da natureza estática do sistema teórico da economia surgiu cada vez com mais clareza. Foi J. St. Mill que prestou o maior serviço à opinião que estamos aqui a tentar apresentar e defender, quando disse as seguintes frases decisivas[56]:

"The three preceding parts include as detailed a view as our limits permit, of what ... has been called the Statics of the subject. We have surveyed the field of economic facts, and have examined how they stand related to one another as causes and effect ... We have thus

obtained a collective view of the economical phenomena considered as existing simultaneously. We have ascertained the principles of their interdependence; and when the state of some of the elements is known, we should now be able to infer ... the contemporaneous state of most of the others. All this, however, has only put us in possession of the economical laws of a stationary and unchanging society. We have still to consider the economical condition of mankind as liable to change ... thereby adding a theory of motion to our theory of equilibrium – the Dynamics of political economy to the Statics."

Fica, pois, claro que não estou, porventura, a introduzir algo na teoria clássica que seja estranho à sua essência. Estou a diferir de Mill apenas na convicção de poder comprovar que o estado estático não contém todos os principais fenómenos económicos, mas que a vida de uma economia nacional estacionária é essencialmente, e nos seus princípios básicos, diferente da vida numa economia nacional não-estacionária.

A grande reforma da teoria através da teoria subjectiva do valor não deixou intacto o carácter estático do sistema teórico. Disto apercebemo-nos de imediato pelas exposições neste capítulo que – como todo este livro – se baseiam nessa mesma teoria. De facto, por meio da nova análise, o carácter estático da teoria até ganhou ainda consideravelmente em rigor e clareza. Não há descrição mais "estática" que a de Léon Walras, na mão de quem os princípios básicos da teoria, desde o começo da nossa ciência, se têm vindo a cristalizar de forma mais rigorosa. Os autores da Escola Austríaca atribuem formalmente pouca importância àquilo a que chamamos o carácter está-

tico da teoria, mas também eles descrevem, naturalmente, nada mais do que o circuito da economia. Formalmente muita importância é atribuída a isto na América, depois do avanço do Prof. J. B. Clark[57]. Este autor deu um passo importante para além do mencionado ponto de vista de Mill, definindo cuidadosamente o estado estático e estudando as condições do seu aparecimento, de modo que a distinção consciente entre estática e dinâmica deve ser associada sobretudo ao seu nome. Foi também ele quem defendeu energicamente o postulado de uma teoria específica da "dinâmica". Com a sua tentativa de cumprir este postulado ainda nos ocuparemos no segundo capítulo.

Este resumo terá mostrado ao leitor que a nossa opinião não está de forma nenhuma muito despropositada, mas antes que a tendência da evolução da doutrina segue bastante claramente na direcção do reconhecimento da natureza estática do actual sistema teórico. Apenas sobre os limites e as várias características da estática poderá hoje em dia ainda existir alguma dúvida séria. Os limites definidos no nosso raciocínio não coincidem totalmente nem com os defendidos pelo Prof. Clark, nem com os de qualquer outro autor. Por isso chamamos expressamente a atenção do leitor para o facto de que neste livro tomarei como base e operarei com aquilo que eu considero ser a essência da estática, e que o conceito utilizado aqui terá de ser entendido exclusivamente no sentido que aqui lhe damos, não podendo sem mais nada ser equiparado aos conceitos do mesmo nome de outros autores. É claro que estou convicto de que a longa evolução que já desde as origens da Ciência Económica caminha em direcção à

divisão em duas partes do seu problema fundamental acabará por desembocar no meu conceito da estática, ou, pelo menos, terá de passar por ele. Hoje todo este problema está ainda demasiado longe de ser clarificado, para que se possa alguma vez falar ou ler de estática, sem ter bem presente o que é que se quer dizer com a palavra.

Notas

[1] Este título foi escolhido na sequência de uma expressão usada por Philippovich. Ver *Grundriss*, Vol. II, Introduction.

[2] *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Leipzig 1908, a seguir citado como "*Wesen*".

[3] Vide v. Wieser: *Der natürliche Wert*, 1887, onde esta questão é discutida pela primeira vez e demonstrada a sua importância.

[4] Comparar A. Marshall (tanto os seus *Principles*, IV livro, como o seu discurso: "*The Old Generation of Economists and the New*"), onde esta ideia se reveste de uma certa importância.

[5] Recentemente de novo no trabalho sobre o problema do valor do dinheiro. *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, nas comunicações para o encontro de 1909.

[6] Vide "*Wesen*", II Livro.

[7] Relativamente a isto, vide nomeadamente A. Smith e A. Marshall. O conceito tem quase a mesma idade que a Ciência Económica e tem, como é sabido, um passado movimentado, que faz com que se imponha tratá-lo com cuidado. Vide relativamente a conceitos próximos também Fisher, *Capital and Income*, 1906; também Wagner, *Grundlegung*. E finalmente Pigou, *Preferential and Protective Tariffs*, onde se utiliza muito o conceito de "*National Dividend*".

[8] Von Wieser explicou isto a seguir aos factos do cálculo de custos. Ver o seu *Natürlicher Wert*.

[9] Vide L. Walras, *Élements d'économie politique pure*, 4.ª ed., 1900.

[10] "*Par Tâtonnement*", diz Walras.

[11] Neste ponto posso fazer referência a toda a literatura sobre a teoria da utilidade marginal, justificando assim a brevidade, em estilo de esboço, das frases no texto.

[12] Vide os seus "*Preliminary Remarks*" nos *Principles*.

[13] "*Wesen*", II Livro.

[14] A obra que publicou em 1834, foi em 1905 editada por C. W. Mixter que alterou o título para "*Sociological Theory of Capital*". O novo título é apropriado assim como as modificações efectuadas pelo coordenador. Uma tradução italiana da obra original encontra-se na *Biblioteca* dell' *Economista*, Vol. IX. Vide sobre Rae: Böhm-Bawerk, *Geschichte und Kritik der Kapitalzinsen*, 2.ª Edição, pág. 371, Fisher na *Yale Review,* Vol. V e Mixter em *Quarterly Journal of Economics* 1897 e 1902. Saudamos aqui uma obra que vai para além do seu tempo e do caminho comum da teoria. Foi exactamente por essa razão que passou despercepida, tendo de ser redescoberta nos nossos dias. Que profundidade e originalidade! E, mesmo assim, apenas uma pequena parte de um mundo de pensamento de grandes dimensões! Este é o que perdemos, podendo apenas adivinhá-lo. Aliás, o encanto do livro está no vislumbrar deste mundo de ideias: em observações ocasionais frequentemente se manifesta o mais profundo conhecimento. Aqui falou alguém singular, alguém verdadeiro. Os panegíricos dos seus conterrâneos de hoje, no entanto, só o prejudicam com o seu exagero e com a tentativa falhada de querer encontrar nele a teoria de von Böhm-Bawerk. O que merece a nossa entristecida admiração não é o que Rae nos possa dar hoje, mas, sim, a força que está na base dos fragmentos que nos deu, e aquilo que, debaixo de uma estrela mais feliz, talvez nos pudesse ter dado.

[15] Nem Stolzman poderia objectar contra este arranjo que não contém nenhuma afirmação. Sobre o seu ponto de vista, ver as suas obras: *Die soziale Kategorie* 1896 e *Der Zweck der Volkswirtschaft* 1910.

[16] Estas "variações" são explicadas com muita clareza e de forma bonita em Carver: *The Distribution of Wealth* 1904.

[17] Vide *Grundsätze* de K. Menger e *Positive Theorie des Kapitals* de von Böhm-Bawerk.

[18] Isto foi realçado com excepcional clareza por O. Effertz. Se se considerar a forma unilateral com que os clássicos salientaram o trabalho, a estreita conexão que isto tinha com muitos dos seus resultados e que, na realidade, von Böhm-Bawerk só neste ponto formulou com total consequência a opinião correcta, deve de facto reconhecer-se um considerável mérito na insistência neste assunto por parte de Effertz.

[19] Mais pormenores encontram-se em "*Wesen*", Vol. I e II. É evidente que esta regra é válida apenas no caso de sucesso. Digamos então: salário real por hora, um resultado inequívoco.

[20] É que, por ocasião dos seus estudos na área da "aritmética política", que, como é sabido, de resto também contêm muitos pensamentos teóricos, Petty pôs-se este problema.

[21] Vide K. Menger, v. Wieser e v. Böhm-Bawerk, que trataram a questão pela primeira vez com toda a consciência. Vide também *"Wesen"*, II livro e as minhas "*Bemerkungen zum Zurechnungsproblem*", *Zeitschr. f. Volksw., Sozialpol.und Verwaltung* 1909.

[22] Mal-entendidos podem surgir sobretudo se a noção de marginal não está a ser suficientemente compreendida. Vide neste contexto o artigo de Edgeworth sobre distribuição no *Quarterly Journal of Economics* 1904, nomeadamente, a sua resposta às objecções de Hobson contra Clark.

[23] Ao afastarmo-nos da lei física de diminuição, damos um passo decisivo para longe do sistema dos clássicos. Vide meu artigo*: Das Rentenprinzip in der Verteilungslehre, Schmollers Jahrbuch* 1906 e 1907. Mais: F. X. Weiss: Artigo *Abnehmender Ertrag*, no *HWB der Staatsw.*

[24] Vide "*Wesen*", II Livro.

[25] Como Seager diz muito acertadamente, serviços de trabalho pessoais são, por assim dizer, "despesas virtuais"; vide a sua Introduction, pág. 55. No que toca à renda do seu próprio terreno, já cada comerciante, que faz as suas contas com o mínimo de correcção, conta com ela entre as suas despesas.

[26] Vide Cap. IV e, nomeadamente, Cap. V.

[27] Isto foi o que fez Lotz, por exemplo, embora depois se tenha afastado dessa percepção de uma forma muito fraca. *Handbuch der Staatswirtschaftslehre* 1821. Indicações muito claras encontram-se em Smith.

[28] Vide exposição de v. Böhm-Bawerk em *Positive Theorie des Kapitalismus*, 4.ª edição, págs. 219 e 316.

[29] Vide Emery, citado na minha publicação: *Die neuere Wirtschaftstheorie in den Vereinigten Staaten, Schmollers Jahrbuch* 1910, e Fisher, *Capital and Income*, 1906.

[30] No que toca ao factor tempo na vida económica, a autoridade mais importante para v. Böhm-Bawerk é W. St. Jevons, seguido de John Rae. Para um tratamento pormenorizado, especialmente do elemento "*time--preference*", interessa sobretudo Fisher's *Rate of Interest*. Ver também o tratamento do factor tempo em A. Marshall.

[31] Aliás, vamos adiantar já aqui que também este facto não é assim tão transparente e simples, antes pelo contrário, e que as suas razões necessitam de ser analisadas, análise essa que efectuaremos dentro de pouco.

[32] Quase receio que o Prof. Fisher, com a mais recente formulação que lhe deu, tenha dado o golpe mortal à importância do elemento tempo – *Scientia* 1911: Fisher vê a sua importância na falta de paciência dos sujeitos económicos. Esta formulação é o contra-argumento absoluto – visto a falta de paciência não ser nenhum elemento do processo produtivo.

[33] É verdade que os cereais são mais baratos pouco depois da colheita do que mais tarde. Mas este facto explica-se pelos custos de armazenamento, pela existência efectiva de juros, assim como por outras circunstâncias, que não alteram nada do nosso princípio.

[34] Os autores principais são Senior e – por outro lado – v. Böhm-Bawerk na sua obra *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien* e, ultimamente, sobretudo o americano McVane. Vide também o artigo "*abstinence*" no *Palgraves Dictionary* e a literatura aí indicada. Típico para a despreocupação com que muitas vezes se trata este elemento é: Cassel, *Nature and Necessity of the Rate of Interest*. A nossa opinião está próxima da de Wieser: *Natürlicher Wert*, e John B. Clark: *Distribution of Wealth*. Ver também "*Wesen*", III Livro.

[35] O tratamento da mesma matéria por Fisher – *Rate of Interest*, págs. 43-51 – é viciado pela inclusão do desconto do tempo, que o autor com grande despreocupação considera simplesmente evidente.

[36] Clark atribui, de facto, o mérito de conseguir esta "sincronização" ao capital. Como se verá, não o seguimos a este respeito. Volto a sublinhar: sob a pressão de lucros encorajadores e perdas impeditivas, despesa e sucesso sincronizam-se por si mesmos.

[37] Isto, no entanto, só é válido para os casos de livre concorrência e de monopólios unilaterais, no sentido técnico de ambos os termos. Mas para os nossos fins isto chega.

[38] Fará a sua avaliação, como se pode formular também, com base no seu "valor subjectivo de troca" ou, na economia financeira, no seu "valor lucrativo". Esta maneira de ver assume facilmente a aparência de um *círculo vicioso*. Haveria, de facto, um *círculo vicioso* se, imaginemos, alguém quisesse, por exemplo, explicar a formação do preço da prestação de trabalho do trabalhador baseado nesta avaliação do seu trabalho pelo trabalhador. Mas isto não o fazemos nem nós, nem outros teóricos da utilidade marginal.

[39] Vide "*Wesen*", II Livro.

[40] Nesta frase encontra-se o primeiro teorema de base da teoria da distribuição.

[41] Uma construção de Walras. No entanto, é verdade que no seu sistema de equilíbrio existe um rendimento de juros.

[42] Ter distinguido claramente entre "fundos" e "fluxos" de bens e ter tornado esta distinção útil é um dos méritos do livro não suficientemente apreciado de S. Newcomb, *Principles of Political Economy* 1888. Na literatura contemporânea, este ponto está a ser sublinhado sobretudo por Fisher. Não há descrição mais clara do circuito do dinheiro do que a que está em Newcomb, pág. 316 e segs.

[43] Quero com isto dizer: por causa das diferenças de gostos e da situação económica global, cada sujeito económico atribui diferentes valores aos mesmos bens que estão a ser adquiridos por troca por outros sujeitos económicos. Mas para além disso, os indivíduos trocam ainda vários bens.

[44] Vide, "*Wesen*", II Livro.

[45] Os traços principais da minha opinião sobre dinheiro e valor monetário encontram-se em: "*Das Sozialprodukt und die Rechenpfennige*", *Archiv für Sozialwissenschaft*, Bd. 44, 1918. Ali utiliza-se um conceito monetário de outra extensão do que a aqui exposta.

[46] *Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Referate zur Tagung 1909.* Sobre esta questão, vide v. Mises *"Theorie des Geldes und der Umlaufmittel"*, 2.ª ed., e já antes Weiss: *Die moderne Tendenz in der Lehre vom Geldwert, Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* 1910.

[47] O dinheiro é avaliado conforme a sua função de troca. Existe uma analogia óbvia com a função dos meios de produção. Nesta medida, o assunto torna-se mais claro, se se entender o dinheiro simplesmente como *bene instrumentale* – como o fazem, sobretudo, alguns italianos.

[48] Presumindo uma determinada técnica de movimentação do mercado assim como determinados hábitos de pagamento. Vide sobre isto Marshall: "*Money, Credit and Commerce*", ou Keynes: "*Tract on Monetary Reform*", e ainda Schlesinger: "*Theorie der Geld-und Kreditwirtschaft*" 1914.

[49] Repito que, para facilitar, estamos aqui a observar uma economia isolada, visto que, se tomássemos em conta relações internacionais, apenas complicaríamos a exposição, não trazendo nada de relevante às nossas considerações. Ao mesmo tempo olhamos para uma economia onde todos os sujeitos económicos fazem os seus cálculos perfeitamente em dinheiro e estão em contacto uns com os outros.

[50] Esta opinião já se encontra em Berkeley. Nunca se perdeu, e já John Stuart Mill a recuperou ultimamente. Na literatura alemã dos nossos dias é defendida, nomeadamente, por Bendixen. Não contradiz nem o teorema da quantidade, nem a teoria dos custos de produção, nem a "teoria do balanço".

[51] Vide von Wieser, op. cit.

[52] Em cada economia nacional deste tipo, a quantidade do "dinheiro em moeda" corresponde não apenas a um determinado nível de preços mas também a uma determinada velocidade de circulação do dinheiro. Se todos os rendimentos fossem pagos anualmente, haveria certamente necessidade de uma maior soma de dinheiro, ou todos os preços teriam de ser mais baixos do que se estes pagamentos fossem feitos semanalmente. Presumimos que a velocidade de circulação é constante, visto no contexto deste raciocínio estarmos totalmente de acordo com v. Wieser, quando este – op. cit., pág. 522 e segs. – diz que mudanças

da velocidade de circulação tal como a quantidade dos meios de pagamento a crédito não são causas autónomas para as alterações do nível de preços, visto – do nosso ponto de vista ser melhor dizer "na medida em que" – serem induzidas pelo movimento das mercadorias. Vide também: Aupetit, *Théorie de la monnaie*, Del Vecchio, *Teoria della moneta, Giornale degli Economisti* 1909.

[53] Vide acerca disto entre outros Davenport, *Value and Distribution* 1908.

[54] Existe entre eles uma interdependência geral. Vide mais sobre este ponto em "*Wesen*", II Livro.

[55] Estou consciente de que a simples escolha de outras expressões facilitaria a aceitação da minha opinião. Mas repugna-me fazer concessões a adversários que se agarram a palavras.

[56] *Principles*, Livro IV, I capítulo. Mas não chegou a desenvolver uma teoria própria do desenvolvimento – ou seja, uma teoria de desenvolvimento que explica as causas e o próprio processo de desenvolvimento e que proporcione mais esclarecimentos do que algumas observações superficiais. Vide o nosso segundo capítulo.

[57] Vide o seu livro: *Distribution of Wealth and Essentials of Economic Theory*. Neste contexto, veja o meu tratado sobre a recente teoria económica nos Estados Unidos. *Schmollers Jahrbuch* 1910.

SEGUNDO CAPÍTULO

O fenómeno fundamental do desenvolvimento económico

I.

Sem dúvida que o processo social que racionaliza[1] a nossa vida e o nosso pensamento nos conduziu para além da contemplação metafísica do desenvolvimento social e ensinou-nos a ver a possibilidade de considerar a ciência experimental – que lhe é paralela e exterior. Mas fez o seu trabalho de uma forma tão incompleta que temos de ter cuidado com o fenómeno do desenvolvimento que estamos a observar, mais cuidado com o conceito que lhe damos, e ainda mais com o termo com que o designamos, e cujas associações nos podem desencaminhar em todo o tipo de direcções indesejadas. Toda a procura por um sentido objectivo da história, embora não seja em si própria um preconceito metafísico, está estreitamente relacionada com esse preconceito metafísico – mais claramente: com as opiniões oriundas de raízes de origem metafísica que, conforme a sua natureza, se tornam preconceitos, quando, não prestando atenção a insuperáveis diferenças, se lhes permite fazer trabalho de ciência empírica. O mesmo se aplica ao postulado de que um povo, uma civilização ou até toda a humanidade, tenha de mostrar algum desenvolvimento no sentido de uma linha que possa ser entendida como uniforme, o que até um espírito tão austero como o

de Roscher admitiu, tal como inúmeros filósofos e teóricos de história na longa e brilhante sucessão de Vico até Lamprecht subentenderam e ainda subentendem. Pertence aqui, também, a variante da ideia da evolução que tem o seu centro em Darwin – pelo menos no caso em que esta maneira de ver seja aplicada à nossa área simplesmente de forma análoga – assim como o preconceito psicológico, na medida em que se vê no motivo e no acto voluntarioso, sem mais e sem fundamentação no caso individual, mais do que um fenómeno que reflecte os acontecimentos sociais – o que sem dúvida muitas vezes nos facilita a compreensão. Mas existe ainda outra razão para o facto de a ideia da evolução estar agora desacreditada na nossa área e ser frequentemente, e por uma questão de princípios, rejeitada, nomeadamente por parte dos historiadores. À aura de uma mística não-científica e extraciência, das mais variadas colorações, que envolve a ideia da evolução, junta-se também a aura de diletantismo; todas aquelas generalizações precipitadas, insuficientemente fundamentadas, onde a palavra evolução tem um papel, fizeram com que muitos entre nós tenham perdido a paciência, tanto com a palavra como com o conceito e o assunto.

Temos de nos afastar sobretudo de tais coisas. O que resta depois são dois factos. O primeiro é a constante mudança de situações históricas, que precisamente por estas razões se tornam indivíduos históricos no tempo histórico. Estas mudanças não descrevem um circuito que se vai repetindo continuamente, nem são movimentos de um pêndulo à volta de um centro. Estas duas circunstâncias, para nós, definem o conceito de desenvolvimento

social, em conjunto com o segundo facto: que cada situação histórica pode ser tornada compreensível de forma adequada com base na situação anterior. Onde isto não for possível de forma satisfatória, num caso específico, reconhecemos que estamos perante um problema não resolvido, mas não um problema insolúvel. Primeiramente, isto é válido para o caso isolado. Assim, por exemplo, entendemos a história da política interna da Alemanha, no ano de 1919, como uma das consequências da guerra que ocorreu anteriormente. Mas é válido também de forma mais generalizada, e.g., para explicar as formas de vida da *Polis da Pentekontaetie*, e ainda mais abrangente, por exemplo, para o Estado moderno, podendo ter validade sempre mais generalizada, sem que qualquer limite fixo tenha de ser definido de antemão.

Por agora, o desenvolvimento económico não deve ser definido de forma diferente. É, nesta medida, simplesmente o objecto da história da economia, ou seja, de uma parte da história universal que é essencialmente dependente, que está separada apenas na forma como é descrita. Precisamente por causa desta dependência fundamental, não se pode, à partida, afirmar que o nosso segundo facto também se lhe aplique, porque o estado da economia, individual e distinguível, de um povo não resulta meramente do estado da economia anterior, mas antes do estado geral anterior. A dificuldade de descrição e análise que daí advém reduz-se, na prática, embora não fundamentalmente, de uma forma considerável através dos factos nos quais se baseia a maneira de ver da história económica. Sem que seja necessário decidirmo-nos neste momento a favor

ou contra, podemos verificar que o mundo da economia possui uma relativa autonomia, já que ocupa uma parte tão grande da vida de um povo, formando e condicionando grande parte do resto: é por isso, naturalmente, distinto escrever uma história da economia por si só de, por exemplo, escrever uma história da guerra. Acresce ainda outra circunstância que facilita a representação de cada uma das partes distinguíveis do processo social: o efeito dos elementos heterónimos sobre o que acontece em cada parte não é normalmente como o rebentar de uma bomba, mas, sim, funciona através dos seus dados e do comportamento dos seus indivíduos; e, mesmo onde surgir um acontecimento do tipo que ilustrámos com a parábola da bomba a rebentar, as consequências aparecem apenas com o aspecto que lhes foi dado pelos factos de cada área parcial. Por isso, da mesma forma que a descrição dos efeitos da Contra-Reforma sobre as pinturas italiana e espanhola continua a ser história da arte, os acontecimentos económicos não deixam de ser económicos, por muito que o verdadeiro complexo de causas seja exterior à economia.

Também esta parte é susceptível de uma imensa diversidade de pontos de vista e maneiras de tratar que podem ser ordenados conforme, entre outros, a amplitude da sua envergadura – ou, digamos já, conforme o grau da sua generalização. Existe uma ligação contínua, nunca interrompida e logicamente uniforme, que vai da listagem do conteúdo do *urbarium* do *Mosteiro de Niederaltaich* até à descrição que Sombart deu do desenvolvimento da vida económica da Europa Ocidental. Uma descrição como a que acabámos de mencionar – não é apenas uma

teoria histórica e uma história teórica do capitalismo, ou seja, uma história que estabelece uma ligação causal entre os elementos factuais, mas, no que se refere ao seu princípio e desenho, também da economia pré-capitalista do tempo histórico – é o objectivo mais ambicioso que hoje em dia se pode querer atingir. É teoria, mais precisamente, teoria do desenvolvimento económico no sentido em que o estamos a entender neste preciso momento. Não é, no entanto, uma teoria económica no sentido em que o conteúdo do primeiro capítulo deste livro é teoria económica e que tem sido entendido como "teoria económica" desde os dias de Ricardo. Com efeito, a teoria económica, neste último sentido, desempenha um certo papel numa teoria como a de Sombart, mas um papel completamente subordinado: ou seja, onde a combinação de factos históricos é suficientemente complicada para obrigar a usar modos de compreensão que não se encontram na experiência do dia-a-dia, o raciocínio adopta a forma oferecida por aquele instrumento analítico. Porém, em função do que interessa para tornar o desenvolvimento ou percurso histórico compreensível e fazer sobressair os elementos que caracterizam uma situação ou determinam um percurso – o que, num sentido mais estreito, poderia designar-se como a tarefa específica do sociólogo económico ou economista, frente ao percurso histórico, e como teoria de desenvolvimento –, a teoria económica da série de questões "valor – preço – dinheiro" praticamente não contribui nada.[2]

Aqui não se trata de uma teoria de desenvolvimento no sentido mais próprio e habitual que acabámos de descrever. Não queremos comprovar factores históricos de desen-

volvimento – sejam acontecimentos individuais, como o aparecimento da produção americana de ouro na Alemanha do século XVI, ou circunstâncias "mais abrangentes", como mudanças de mentalidade do homem económico, da dimensão do mundo descoberto, da organização social, das constelações políticas, da tecnologia de produção, etc. –, nem descrever o seu modo de funcionar em relação a casos individuais, ou ainda uniformemente em relação a tantos casos como é possível[3]. O que se pretende é, antes, melhorar a teoria económica, cuja natureza foi explicada ao leitor no primeiro capítulo, para os seus próprios fins, torná-la mais útil por meio de um acréscimo. Se o que se segue puder, para além disso, também tornar esta teoria capaz de desempenhar, com mais eficácia que até agora, o seu papel de servidor em relação àquela teoria de desenvolvimento, cuja natureza o leitor consegue compreender melhor através da obra de Sombart – mesmo assim as duas opiniões estariam em níveis diferentes, tanto no que toca ao seu sentido como no que toca ao seu objectivo.

O nosso problema é o seguinte: a teoria do primeiro capítulo narra a vida económica sob o ponto de vista de um "circuito" que, ano após ano, percorre essencialmente o mesmo trajecto – comparável com a circulação sanguínea no organismo animal. Agora, este circuito económico muda, assim como o seu próprio trajecto, e assim a analogia com a circulação sanguínea já não serve, porque, embora este último também mude na sequência de crescimento e declínio do organismo, fá-lo de forma contínua, ou seja, em passos que se podem escolher mais pequenos do que qualquer tamanho mínimo que possa ser indicado,

e sempre dentro do mesmo quadro. A vida da economia também conhece estas mudanças mas, para além destas, conhece outras que não surgem de forma contínua, mas que alteram elas próprias o enquadramento, o percurso habitual, e que não podem ser entendidas do ponto de vista do "circuito", apesar de serem puramente económicas – "intra-sistemáticas" como, por exemplo, a passagem da diligência para os caminhos-de-ferro. Ora, tais mudanças e os fenómenos que daí advêm são o objecto do nosso estudo. Mas não perguntamos: Quais foram as mudanças deste tipo que, pouco a pouco, acabaram por tornar as economias modernas no que são hoje? Também não perguntamos: Quais são as condições de tais mudanças? A estas questões, no caso mecionado, deveria responder-se entre outras coisas: crescimento da população. Em vez disso, e de uma maneira tão geral como a teoria o costuma fazer, perguntamos: Como é que decorrem tais mudanças e quais são os fenómenos económicos que elas provocam?

Exactamente o mesmo dito de outra forma: a teoria do primeiro capítulo descreve a vida económica também sob o ponto de vista de uma tendência da economia para alcançar um estado de equilíbrio, tendência essa que nos dá os meios para determinar os preços e as quantidades dos bens, e que se apresenta como adaptação aos dados existentes em cada momento. Ao contrário da "consideração do circuito", isto, por si, não significa que todos os anos acontece essencialmente "o mesmo"; significa apenas que entendemos os vários acontecimentos na economia como fenómenos parciais da tendência para alcançar um estado de equilíbrio, mas não sempre o mesmo. A situação do

estado de equilíbrio ideal da economia, sempre "ambicionado" (não conscientemente, é claro), nunca obtido, altera-se porque os dados se alteram. À teoria não faltam armas para lidar com estas mudanças de dados. Está preparada para perceber as suas consequências, tendo também ferramentas especiais para o efeito (por exemplo, a ferramenta chamada "quase-renda"). Se a mudança se dá em dados extra-sociais – condições naturais – ou em dados sociais extra-económicos – que incluem consequências de guerras, alterações das políticas comercial, social e económica –, ou nos gostos dos consumidores, parece não implicar a necessidade de uma reforma fundamental dos instrumentos intelectuais da teoria. No entanto, estes instrumentos fracassam – e com isto, esta consideração chega ao mesmo ponto que a anterior – onde é a própria vida económica que muda os seus próprios dados abruptamente. Também neste contexto, a construção de uma linha de caminhos-de-ferro pode servir de exemplo. Mudanças contínuas, que no decorrer do tempo, em constante adaptação através de inúmeros pequenos passos, conseguem tornar um pequeno negócio retalhista num grande negócio, e.g., num grande armazem, enquadram-se na análise estática. Isto, no entanto, não se aplica a mudanças *uno actu* ou a modificações fundamentais efectuadas conforme um plano na área da produção, no sentido mais lato. Aqui, com os seus meios adaptados ao método infinitesimal, a análise estática não só não consegue prever com precisão as consequências, como também não sabe explicar tanto a ocorrência de tais revoluções produtivas, como os fenómenos que surgem nessa ocasião – pode apenas estudar

o novo estado de equilíbrio depois de as mudanças terem acontecido. Por outro lado, é precisamente nesta ocorrência que se coloca o nosso problema, o problema do desenvolvimento económico, na nossa interpretação muito estreita e, sobretudo, inteiramente formal, que abstrai de todo o conteúdo concreto do desenvolvimento. O direito vital deste problema e deste desvio do rumo da teoria, geralmente aceite, não reside já no facto de que, nomeadamente, na época capitalista (ou seja, na Inglaterra desde metade do século dezoito e na Alemanha desde os anos quarenta do século dezanove) as mudanças da economia terem acontecido desta forma em vez de se processarem através de uma adaptação contínua, mas, antes, na sua fertilidade.[4]

Por "desenvolvimento" vamos, pois, entender apenas as mudanças da vida económica que têm a sua origem na própria economia, i.e., apenas eventuais alterações da economia "entregue a si própria" e que não resultam de um impulso exterior. Se se demonstrar que não existem tais causas de mudança surgidas na própria área da economia, e que o fenómeno, a que na prática chamamos desenvolvimento económico, resulta apenas do facto de os dados mudarem aos quais a economia se adapta sucessivamente, então diríamos que não há desenvolvimento económico. Com isto queremos explicitar que o desenvolvimento da economia não é um fenómeno cuja natureza mais profunda possa ser explicada com razões económicas, mas antes que a economia, ela própria sem desenvolvimento, é, por assim dizer, arrastada pelas alterações do seu ambiente, que as razões e, consequentemente, a expli-

cação para o desenvolvimento têm de ser procuradas fora do conjunto de factos que, por princípio, é descrito pela teoria económica.

Também não damos aqui o nome de processo de desenvolvimento ao mero crescimento da economia como se apresenta no aumento da população e da riqueza, porque não provoca fenómenos qualitativamente novos, mas apenas processos de adaptação do mesmo tipo como, por exemplo, as alterações dos dados naturais. Querendo dirigir a nossa atenção para outros processos, vamos incluir tais aumentos nas alterações de dados.[5]

Para ver o que nos interessa de forma clara e nítida queremos, em relação a todo o resto, manter as suposições estáticas e em geral partir de uma economia estática. Supomos, então, que a população, a organização política e social, etc. se mantenham constantes, ou seja, que haja geralmente uma ausência total de mudanças, com exepção daquela que estamos a tratar em cada caso, respectivamente.

Importa sublinhar ainda mais um ponto que para nós é importante, embora ele só mais tarde possa surgir sob a luz correcta. Todos os acontecimentos no mundo social produzem efeitos nas mais variadas direcções. Têm consequências em todos os elementos da vida social, embora estas possam ser mais pesadas para uns e mais leves para outros. Uma guerra, por exemplo, deixa os seus vestígios em todas as situações sociais e económicas. O mesmo acontece, se limitarmos a nossa observação ao campo da vida económica. A alteração de um único preço leva, em princípio, à alteração de todos os preços, embora algumas

delas possam ser tão insignificantes que não podemos fazer prova disto na prática. E todas estas alterações têm, por sua vez, novamente os mesmos efeitos como aquela primeira que as causou a todas, acabando, por sua vez, a influenciá-la. Nas ciências sociais estamos sempre a lidar com uma amálgama de efeitos, efeitos recíprocos e reacções na qual facilmente podemos perder o fio que nos conduz das causas às consequências. Para efeitos de uma maior precisão, determinamos aqui de uma vez por todas: falaremos de causa e efeito apenas quando existe uma relação causal irreversível. Neste sentido, afirmamos que a causa do valor de troca dos bens é o valor utilitário dos mesmos. Contrariamente, não falamos de causa e efeito quando uma relação de efeito recíproco existe entre dois grupos de factos como, por exemplo, entre a formação de classes e a distribuição de riqueza. Mesmo que, no caso concreto, a riqueza de alguém "seja a razão" da sua pertença a uma determinada classe, este facto não é suficiente conforme os nossos parâmetros. Nem tão-pouco quando, num caso específico, uma alteração do valor de troca de um bem causa uma alteração do seu valor utilitário para alguém, o que é perfeitamente possível. É claro o que quero dizer com isto: como causa para um fenómeno económico será definido apenas o seu princípio explicativo, isto é, aquele elemento que nos permite perceber qual a sua natureza. Além disso, por princípio, distinguimos entre efeitos e repercussões de um elemento. Assim, indicaremos um determinado princípio explicativo para o desenvolvimento da economia. Às consequências que resultam da sua própria natureza chamaremos "efeitos do

desenvolvimento". A outros fenómenos que não resultam directamente daquele princípio, mas que apenas surgem regularmente como consequência – fenómenos que podem ser entendidos com base em outros princípios explicativos, embora, em última análise, devam a sua existência ao desenvolvimento – damos o nome de "repercussões da evolução". Esta distinção dos fenómenos de desenvolvimento em duas classes é, como se mostrará, de considerável importância. Em geral, estes fenómenos costumam ser considerados como sendo de igual nível, mas veremos que, conforme a sua natureza, se dividem em primários e secundários e que, uma vez entendido isto, é possível chegar mais perto da essência do fenómeno do desenvolvimento.

Por último, cada caso concreto de desenvolvimento baseia-se em desenvolvimentos anteriores. No entanto, para ver a essência do assunto com toda a clareza, vamos abstrair disso e fazer o desenvolvimento surgir de um estado sem desenvolvimento. Cada processo de desenvolvimento cria as condições prévias para os seguintes, o que altera os seus contornos, fazendo com que as coisas corram de uma forma diferente do que correriam, se cada fase concreta do desenvolvimento fosse obrigada primeiro a criar as suas próprias condições. Mas se quisermos chegar à raiz da questão, não devemos incluir na nossa explicação elementos daquilo que é para ser explicado. Esta também não é a nossa intenção, mas, não o fazendo, estamos a criar uma aparente discrepância entre factos e teoria, cuja superação deve constituir uma grande dificuldade para o leitor. Deixamos, por isso, aqui a advertência: não considerem

como causa do desenvolvimento o que é simplesmente consequência de um desenvolvimento já existente ou anterior.

Se aqui consegui melhor do que na primeira edição reduzir a minha exposição ao essencial e protegê-la de mal-entendidos, não são precisas mais explicações especiais sobre as palavras "estática" e "dinâmica", que se têm tornado modernas com um tão grande número de significados. Desenvolvimento, no sentido aqui defendido – e aqui o elemento do desenvolvimento no sentido habitual, que é, por um lado, especificamente "economia pura" e, por outro lado, o elemento fundamentalmente relevante do ponto de vista da teoria económica – é um fenómeno específico, distinguível em termos práticos e teóricos, que não existe entre os fenómenos do circuito ou da tendência para o equilíbrio, mas apenas actua sobre estes como uma força externa. É a alteração do, trajecto, em que o circuito se desenrola, distinto do movimento de circulação. É a transformação do estado de equilíbrio, distinta do movimento em direcção a um estado de equilíbrio. Mas não a todas estas alterações ou modificações, somente àquelas que, em primeiro lugar, surgem espontaneamente na economia e, em segundo lugar, são discontinuadas – porque todas as outras são facilmente compreensíveis e não oferecem nenhum problema em particular. A nossa teoria de desenvolvimento é uma maneira de ver especificamente dirigida para estes fenómenos e para as suas consequências assim como para os seus problemas; uma teoria das alterações, assim delimitadas, do trajecto do circuito; uma teoria da transição da economia do centro de gravitação existente

para um outro ("dinâmica") ao invés da própria teoria do circuito, da teoria da constante adaptação da economia a centros de equilíbrio variáveis e *ipso facto* também dos efeitos[6] dessa mudança ("estática").

II.

Estas mudanças espontâneas e descontínuas dos percursos do circuito e deslocações do centro de equilíbrio acontecem na esfera da vida industrial e comercial, mas não na esfera da procura por parte dos consumidores dos produtos finais. Quando acontecem mudanças espontâneas e descontínuas – "aos solavancos" – nos gostos dos consumidores, há uma súbita alteração dos dados que o comerciante tem de ter em conta, o que é possivelmente um motivo e uma oportunidade para adaptações do seu comportamento que não sejam graduais, mas não são já os tais outros fenómenos. Em princípio, tais alterações não causam nenhum problema que requeira a nossa especial atenção. Trata-se apenas de um caso semelhante à mudança, por exemplo, de dados naturais. Por esta razão, não vamos ocupar-nos com a eventual espontaneidade das necessidades dos consumidores, aceitando-a assim como dada. Isto torna-se mais fácil também porque, por experiência, esta espontaneidade é geralmente pequena. Embora o estudo económico parta do facto fundamental de que a satisfação das necessidades é a razão de toda a produção, tendo assim o estado da economia existente em cada momento de ser compreendido sob este prisma, as inovações na economia não

acontecem por norma de forma que: primeiro, surjam espontaneamente novas necessidades por parte dos consumidores; segundo, ocorra a reorientação do aparelho produtivo sob a sua pressão – não negamos a existência deste nexo, somente não nos apresenta nenhum problema. Acontecem, sim, de forma que novas necessidades sejam inculcadas nos consumidores, por parte da produção, de modo que a iniciativa seja desta última. Isto é uma das muitas diferenças entre o completar do percurso habitual no circuito e o aparecimento de elementos novos: no primeiro caso é admissível confrontar oferta e procura como factores por princípio independentes, no segundo caso não o é. Donde resulta que, no segundo caso, não pode haver um estado de equilíbrio no sentido do primeiro.

Produzir significa combinar as coisas e as forças existentes na nossa área (ver acima, págs. 20 e 21). Produzir outros produtos ou produzir de outra forma significa combinar estes factores e estas forças de outra forma. Na medida em que a nova combinação pode ser alcançada a partir da antiga, dando passos pequenos e adaptando-se continuamente, existe, é verdade, mudança, eventualmente até crescimento, mas não existe um novo fenómeno que não se enquadre na ideia do equilíbrio, nem existe desenvolvimento como nós o entendemos. Enquanto isto não for o caso, e a nova combinação apenas possa surgir – ou de facto surja – de forma descontínua, aparecem os fenómenos que são característicos do desenvolvimento. Por razões de conveniência de exposição nos raciocínios que se seguem, vamos considerar apenas este caso específico quando falarmos de novas combinações de meios produtivos.

Contornos e conteúdo do desenvolvimento, como nós o entendemos, são, então, definidos pela imposição de novas combinações.
Este conceito abrange os seguintes cinco casos:

1. Produção de um novo bem, quer dizer, de um bem com o qual os consumidores ainda não estão familiarizados, ou de uma nova qualidade de um bem.
2. Introdução de um novo método de produção, ou seja, de um método de produção que o respectivo ramo industrial ainda não conhece na prática; este método não necessita de forma alguma de se basear numa nova descoberta científica, podendo consistir também numa nova maneira de tratar um bem comercialmente.
3. Abertura de uma nova zona de venda, quer dizer, de um mercado no qual o respectivo ramo de indústria ainda não tenha sido introduzido, sendo indiferente se este mercado já tenha existido ou não.
4. Conquista de uma nova fonte de fornecimento de matérias-primas ou produtos semi-manufacturados. Novamente: não interessa, se esta fonte de fornecimento já existiu antes – seja por simplesmente não se ter reparado nela ou por se ter considerado inacessível – ou se terá de ser criada primeiro.
5. Introdução de uma reorganização, como a criação de uma posição de monopólio (por exemplo, através de um *trust*) ou a destruição de um monopólio.

Ora, há duas coisas que são essenciais para os fenómenos se darem, através dos quais a imposição das ditas novas combinações acontece e, também, para a compreensão dos problemas que se levantam neste contexto: primeiro, pode acontecer (mas não faz parte da natureza do assunto) que as novas combinações sejam levadas a cabo pelas mesmas pessoas que controlam o processo produtivo ou o percurso comercial dos bens nas habituais velhas combinações que são ultrapassadas e suplantadas pelas novas. Ao invés, de acordo com a concepção e também por regra, as novas combinações, melhor dito, as empresas, os lugares de produção, etc. que lhes dão corpo não tomam meramente o lugar das antigas entidades mas, para começar, existem lado a lado com elas que, aliás, normalmente não estariam, por si só, em condições de dar o grande novo passo: para continuarmos com o exemplo que já usámos mais acima, geralmente não eram os chefes das estações de malaposta que fundavam os caminhos-de-ferro. Este facto não só realça especialmente a descontinuidade que é característica do nosso acontecimento básico, mas cria, por assim dizer, uma segunda espécie de descontinuidade, para além dessa primeira que já explicámos, mas controla igualmente o desenrolar dos fenómenos concomitantes. Em particular na economia de concorrência, onde as novas combinações vingam através da destruição das antigas pela concorrência, é assim que se explica o processo peculiar (ao qual, no entanto, é dada muito pouca atenção) da ascensão social por um lado e da desqualificação social por outro, assim como toda uma série de fenómenos isolados – nomeadamente no ciclo das conjunturas e no mecanismo

da criação de riqueza. Também numa economia fechada, por exemplo, na economia de uma comunidade socialista, as novas combinações tomariam lugar primeiramente lado a lado com as antigas. Mas parte das consequências económicas deste processo não aconteceriam e as sociais faltariam por completo. Quando a economia de concorrência é furada pela criação de grandes *trusts* como existem hoje, por exemplo, na indústria pesada de todos os países, o mesmo será cada vez mais válido e a implantação das novas combinações tornar-se-á cada vez mais num assunto interno da mesmíssima entidade económica. A diferença que isto faz é suficientemente grande para poder servir de linha divisória entre duas épocas da história social do capitalismo.

Só em parte relacionado com este aspecto, uma segunda questão deve ser tomada em atenção, a saber: basicamente nunca devemos imaginar a implantação das novas combinações e o aparecimento das suas materializações como algo que reúna meios de produção não utilizados. É possível que ocasionalmente existam massas de trabalhadores desempregados – e esta será uma circunstância que propicia uma condição favorável e até um incentivo para a implantação de novas combinações –, mas o desemprego de grande dimensão é apenas uma consequência de acontecimentos históricos a nível mundial – como, por exemplo, a Grande Guerra – ou então do desenvolvimento que estamos a investigar. Em nenhum destes dois casos a sua existência pode ter um papel explicativo fundamental e, num circuito equilibrado, normal, não pode existir. Não só o incremento que normalmente ocorre todos os

anos seria demasiado pequeno, mas, através do proporcionalmente pequeno alargamento "estático" do circuito, este incremento encontra-se já absorvido da mesma forma como o estão as próprias quantidades de meios produtivos que nele já tinham sido usadas no período económico anterior: estará ajustado a este tipo de crescimento.[7] Em regra, a nova combinação tem de retirar os meios produtivos dos quais precisa de quaisquer combinações antigas – e, pelas razões já mencionadas, podemos afirmar que, por princípio, é isto o que faz sempre. Como também iremos observar, isto tem consequências importantes para o decorrer da conjuntura, sendo uma segunda forma de destruir as antigas empresas pela concorrência. A implantação de novas combinações significa, por isso – o que também podia servir como uma segunda definiçao da forma e do conteúdo do desenvolvimento na forma como o entendemos –, a utilização diferente da reserva de meios produtivos da economia. Se aquele rudimento da teoria do desenvolvimento da economia pura, que está escondido na habitual doutrina da constituição de capitais, falar sempre apenas de poupança e trabalho e se, em conexão com isto, reflectir sempre apenas sobre o investimento do pequeno incremento anual que resulta disso, não está a dizer com isto nada de errado, mas tapa-se a vista para questões essenciais. É verdade, naturalmente, que o aumento da reserva nacional de meios de produção e a expansão da procura que acontecem lenta e continuamente no decorrer do tempo são fundamentais para explicar a evolução da história económica durante os séculos, mas, no que toca à explicação do mecanismo do desenvolvimento, fica totalmente

aquém da utilização diferente dos respectivos meios existentes. De resto, se observarmos períodos mais curtos, também para o decorrer da história: foi a utilização diferente das quantidades de trabalho disponíveis como tais, e não a poupança e o crescimento, que mudaram a face da economia mundial, por exemplo, nos últimos cinquenta anos. Nomeadamente, o crescimento da população, mas também o aumento das fontes do rendimento das quais pode haver poupança, se tornou possível, na dimensão em que aconteceu, somente através da diferente utilização dos respectivos meios existentes.

Também o próximo passo do nosso raciocínio não é de forma alguma controverso, é até aparentemente evidente: para a imposição das novas combinações é preciso dispor de meios de produção. Para o circuito já existente isto não é um problema: as empresas existentes que, interligadas, fazem funcionar este circuito já têm os meios de produção necessários, ou podem, como foi explicado no primeiro capítulo, normalmente obtê-los sucessivamente com o resultado da produção anterior. Não há nenhuma discrepância fundamental entre "entradas" e "saídas", que correspondem antes umas às outras, da mesma forma como ambas correspondem às quantidades de meios produtivos oferecidas e aos produtos procurados; uma vez em andamento, este mecanismo repete-se continuamente. Na economia fechada o problema também não existe, mesmo se nela houver novas combinações a imporem-se, porque a direcção central, por exemplo, um ministério da economia socialista, simplesmente decreta a utilização diferente dos meios produtivos que em todo o caso existem,

precisamente da mesma maneira como ordenava a sua utilização anterior. Eventualmente a nova decisão poderá exigir sacrifícios temporários, privações ou esforços mais elevados aos membros da comunidade; poderá pressupor a solução de questões difíceis – e.g., à pergunta de quais das combinações antigas os meios produtivos necessários hão-de ser retirados –, mas uma acção especial para obter meios produtivos que não estejam já à disposição da direcção central não interessa de modo algum. Por último, o problema da implantação de novas combinações também não se põe na economia de concorrência, quando o indivíduo que as pretende implantar tiver os meios de produção necessários para este efeito na sua posse, ou os puder trocar por outros que tem ou por quaisquer outros bens. Este não é já o privilégio da posse de bens, mas meramente o privilégio da posse de bens disponíveis, ou seja, de tais bens que estão imediatamente acessíveis para a implantação de novas combinações, ou para serem trocados por materiais ou serviços necessários.[8] Caso contrário – e isto é a regra como é o caso fundamentalmene interessante –, também o proprietário de bens, e seja o maior *trust,* se encontra na posição do pobre – embora numa posição relativamente melhor devido ao seu prestígio e à possibilidade de oferecer garantias – quando pretende impor uma nova combinação que, ao contrário de uma já existente, não pode ser financiada por rendimentos que estejam já a fluir, tendo de obter um crédito em dinheiro ou substitutos do mesmo para assim comprar os meios produtivos necessários. Proporcionar este crédito é manifestamente a função daquela categoria de indivíduos a que se chama "capi-

talistas". Igualmente evidente é o método característico da forma "capitalista" da economia – e suficientemente importante para funcionar como a sua *differentia specifica* – de obrigar a economia a tomar novos caminhos, fazer os seus meios servir novos objectivos, ao contrário do método das economias fechadas ou de plano de qualquer espécie, que consiste simplesmente na execução das ordens do órgão directivo.

Não me parece humanamente possível contestar qualquer uma das evidências do parágrafo anterior. Qualquer manual realça a importância do crédito: que o edifício da indústria moderna não possa ter surgido sem ele, que o crédito torne todos os meios disponíveis férteis, que faça com que o indivíduo fique, em certa medida, independente de riquezas herdadas, que o talento na vida económica "esteja a cavalgar nas suas dívidas em direcção ao sucesso" – isto até a mais conservadora ortodoxia dos téoricos não pode por em causa. Nesta medida, a conexão entre crédito e implantação do novo, que aqui já se anuncia e que será mais tarde expressa de forma muito mais nítida, não se pode também estranhar, porque, em primeiro lugar, é mental como historicamente óbvio que o crédito é necessário sobretudo para isto, e que desta maneira também se embrenhou nas atitudes de empresas "correntes" – por um lado, porque era preciso para a sua fundação, por outro, porque o seu mecanismo, uma vez existente, por razões óbvias também se estendeu a "antigas combinações".[9] Mentalmente: vimos no primeiro capítulo que abrir um crédito não constitui um elemento necessário do processo normal da economia no seu percurso habitual,

isto é, um elemento sem o qual não seríamos capazes de entender os fenómenos essenciais do mesmo. Na implantação de novas combinações, no entanto, o "financiamento" como acção especial é necessário por princípio, para a prática tanto como para a imagem mental. Historicamente: o financiador industrial e o destinatário industrial de dinheiro não são fenómenos "antigos". O emprestador pré-capitalista dava dinheiro para fins que não eram de negócios, enquanto o emprestador dos primórdios do capitalismo o dava para outros fins que não eram para as necessidades correntes da empresa. E nós todos ainda nos lembramos do tipo de industrial que olhava a abertura de crédito como uma *capitis deminutio*, fugindo dos bancos e das letras. O sistema capitalista de crédito surgiu de facto do, e ligado ao, financiamento de novas combinações – em todos os países, ainda que em cada um deles de maneira específica; particularmente característico é o nascimento dos maiores bancos e dos grandes bancos alemães – e apenas em conjugação com isto começou-se a andar à caça de depósitos e, por sua vez em conexão com isto, iniciou-se a concessão de créditos de circulação também a velhas empresas. Por último, ninguém pode ficar escandalizado se falarmos da abertura de crédito em "dinheiro ou sucedâneos de dinheiro". Na verdade, não estamos a defender que se possa produzir com moedas, papéis e notas de crédito, e também não negamos que para este efeito sejam antes precisos trabalho, matérias-primas e auxiliares, instrumentos, etc. Também nós próprios falamos em ter meios produtivos à disposição.

No entanto, estamos aqui perante um assunto que devemos mencionar agora já. A teoria tradicional encontra um problema no estar disponível destes meios produtivos e, associados a este problema, existem raciocínios que são essenciais, nomeadamente, para a teoria do juro. A teoria por nós defendida não conhece este problema; dito de outra forma, parece-nos ser um falso problema: não existe no circuito, porque as suas fases se desenrolam com base somente em quantidades já existentes de meios produtivos, não sendo possível justificar o seu aparecimento com razões do próprio circuito. O problema também não existe para a implantação de novas combinações[10] porque estas retiram os meios produtivos que necessitam do circuito, sendo neste contexto completamente indiferente se encontram estes meios no circuito já sob a forma na qual os precisam, como no caso sobretudo dos "primitivos" e designadamente o trabalho manual não-qualificado, ou se têm de os fabricar ou mandar fabricar primeiro, como muitos dos meios produtivos "produzidos". Reconhecemos este facto e eliminamos este falso problema com os instrumentos a que chamamos "subtracção de meios de produção" e "utilização diferente de meios produtivos". No entanto, em vez deste problema, levanta-se para nós um outro: o de retirar os meios produtivos (que, portanto, sem dúvida já existem) do circuito e atribuí-los às novas combinações. Isto acontece através do crédito monetário, com a ajuda do qual alguém que queira impor novas combinações oferece mais no mercado dos meios produtivos do que os produtores do circuito, arrancando-lhes desta forma as quantidades de meios produtivos de que necessita. É um processo da

esfera monetária e de crédito que – embora o seu sentido e objectivo seja iniciar a transacção de mercadorias – não poderia ser descrito de forma igualmente clara em termos de mercadorias, sem que se perca algo essencial e do qual – ao contrário de outros "estilos de economia" – depende, em conformidade com a impossibilidade de fazer isto, a explicação de fenómenos essenciais da economia moderna.

Por último, mais um passo nesta direcção: De onde vêm os montantes que são precisos para a aquisição dos meios produtivos necessários para as novas combinações, se o respectivo sujeito económico – por princípio – porventura não os tiver já? A resposta convencional a isto é simples: do incremento anual do fundo de poupança da sociedade, acrescido das partes deste que anualmente ficam libertas. Ora, antes da Guerra já o primeiro montante era tão considerável – talvez possa estimar-se num quinto da soma dos rendimentos privados nos Estados da esfera cultural europeia-americana – que, em conjunto com o último montante que escapa totalmente à avaliação estatística, não desmente facilmente esta resposta em termos quantitativos. Tanto mais que de momento também não temos à nossa disposição nenhum número que possa decrever o volume de todas as operações de negócio que a implantação de novas combinações implicaria ou que serviriam para este efeito. Mas não devemos partir desta soma de poupança anterior, porque o seu volume só se explica pelos resultados da evolução, que já está em curso, da economia privada. De longe a parte maior dele não é resultado de nenhuma poupança no verdadeiro sentido, isto é, do não-consumo de rendimentos que em geral são

considerados disponíveis por ano para consumo, mas antes consiste em reservas, resultados da imposição de novas combinações, nos quais mais tarde reconheceremos a essência do lucro empresárial. O que resta – na Alemanha antes da Guerra pode ter-se elevado a dois ou três mil milhões – apresenta, de facto, a óbvia desproporção relativamente à necessidade de crédito do novo empreendimento que está em falta na soma total. Por uma questão de clareza temos de nos limitar a isto e prescindir do autofinanciamento, que é uma das características mais significativas do desenvolvimento bem sucedido em curso. No circuito, por um lado, não existiria nenhuma fonte tão abundante da qual se pudesse poupar e, por outro, haveria consideravelmente menos incentivos para o fazer. De grandes rendimentos, o circuito apenas conhece eventuais ganhos monopolistas e rendas de grandes latifundiários. Os únicos incentivos seriam a tomada de providências para acidentes, velhice, e talvez também motivos irracionais. Faltaria o incentivo mais importante: a possibilidade de participar em lucros de desenvolvimento. Assim, num tal sistema económico não poderiam existir grandes reservas de poder de compra livres às quais alguém que quisesse implantar novas combinações, se poderia dirigir – e só em casos excepcionais as suas próprias poupanças seriam suficientes. Todo o dinheiro circularia, fixo em determinados canais, preso. Por esta razão, num tal circuito também o método de obter dinheiro através da venda de um suporte de rendimento (e.g., de um território) geralmente não daria resultado.

Assim, embora a resposta convencional à nossa pergunta não seja obviamente absurda, nomeadamente quando se quisessem incluir os resultados de anteriores períodos de desenvolvimento na teoria de desenvolvimento, do mesmo modo como a prática de cada momento está a incluí-la sem distinção na oferta monetária – e, por muito importante que a existência destes fundos possa ser na prática, na situação geral de uma economia, o interesse principal e a prioridade intelectual não pertence a esses fundos, mas a uma outra forma de obter dinheiro para este fim. No entanto, apenas para este fim. Normalmente, o empréstimo para os consumos privado e estatal, assim como também o crédito de circulação no circuito que não conhece desenvolvimento, estariam totalmente dependentes destes fundos. A outra forma de obter dinheiro é através dos bancos. Seja qual for a forma que assume, se o crédito de conta resultante de um depósito serve como dinheiro de contado ao cliente, embora uma parte do montante depositado sirva como base para um outro crédito a dar a outra pessoa que também usa este crédito como se fosse dinheiro de contado, se são emitidas notas não completamente cobertas por moedas que simultaneamente deixam de circular ou se são criados aceites bancários que, nos grandes negócios, podem efectuar pagamentos como se fosse dinheiro; em todos estes casos não se trata da transformação do poder de compra que alguém já tenha tido antes, mas da criação de um novo poder de compra a partir do nada – do nada também no caso de o contrato de crédito, para o cumprimento do qual o novo poder de compra é criado, ser baseado em quaisquer garantias que não são

por si meios de circulação – e que se junta à circulação já anteriormente existente. Esta é a fonte da qual a imposição de novas combinações é tipicamente financiada e da qual teria de ser financiada quase exclusivamente, se realmente não houvesse em cada momento resultados do desenvolvimento anterior.

Estes meios de pagamento a crédito, isto é, meios de pagamento que são criados com o objectivo, e no acto, da abertura de crédito, estão a funcionar nas transacções exactamente como se fosse em numerário, em parte directamente, em parte porque podem sem nenhum problema ser transformados em numerário para efectuar pequenos pagamentos ou para efectuar pagamentos a pessoas que não trabalham com bancos – no nosso caso, nomeadamente, assalariados. Com a ajuda destes instrumentos de crédito, alguém que impõe novas combinações pode ter acesso, da mesma forma que com dinheiro de contado, ao mundo dos meios produtivos, ou, então, proporcionar aos indivíduos dos quais compra serviços produtivos o acesso imediato aos mercados dos bens de consumo. Em nenhum instante existe, neste contexto, a concessão de crédito no sentido em que alguém tenha de ficar à espera pelo equivalente, em bens, do seu serviço e tenha de contentar-se com um crédito a exigir, nem tão-pouco no sentido em que alguém teria de pôr à disposição meios de sustento para trabalhadores, ou proprietários, ou meios produtivos produzidos, sendo todos eles pagos somente do resultado definitivo da produção e tendo, desta forma, de cumprir uma função especial. Do ponto de vista da economia, porém, existe uma diferença fundamental entre estes meios de pagamento,

quando são criados para novos fins, e o dinheiro ou outros meios de pagamento do circuito. Os últimos podem ser entendidos simultaneamente como um tipo de certificado sobre a produção realizada e um aumento, em consequência disso, do produto social, por um lado, e como uma forma de ordem de pagamento sobre partes deste do produto social, por outro. Àqueles falta a primeira característica. Também são ordens de pagamento com as quais se podem adquirir bens de consumo directamente. Mas não são certificados de produção já concretizada. Esta condição, que está geralmente associada ao acesso ao depositório dos bens de consumo, está aqui ainda por satisfazer, como é evidente. Apenas depois da implementação bem sucedida das respectivas combinações, a sua satisfação acontecerá retroactivamente. É por isso que existe, entretanto, um efeito específico desta concessão de crédito sobre o nível dos preços.

Daí o banqueiro não ser tanto, em primeiro lugar, intermediário da mercadoria chamada "poder de compra", mas antes sobretudo produtor da mesma. Mas, visto que hoje normalmente também todas as reservas e fundos de poupança confluem nele, e a oferta total do poder de compra está concentrada nele – tanto o poder de compra livre existente, como o poder de compra livre ainda por criar –, ele tem, por assim dizer, substituído ou desapossado o capitalista privado, tornando-se ele próprio capitalista. Encontra-se entre os que querem impor novas combinações e os proprietários de meios produtivos. É, no fundo, um fenómeno do desenvolvimento. No entanto apenas onde não houver poder de comando que dirija o

processo económico social. Possibilita a imposição das novas combinações, emite, por assim dizer, em nome da economia, a procuração para as implementar. É o *éforo* da economia de mercado.

III.

Acabámos de chegar ao terceiro dos elementos com os quais a nossa análise trabalha, para o qual os outros dois são o objecto e os meios – o primeiro: a imposição de novas combinações, o segundo, função da forma social: poder de comando ou crédito – e que, embora os três formem uma unidade, pode mesmo assim ser chamado o verdadeiro fenómeno fundamental do desenvolvimento económico. É a essência da função do empresario e do comportamento dos sujeitos económicos que são quem o suporta. Damos o nome de "empreendimento" à implantação de novas combinações assim como também às suas materializações em instalações fabris, etc. Chamamos empresários aos sujeitos económicos cuja função é a imposição de novas combinações, e que são o elemento activo. Estes conceitos são simultaneamente mais amplos e mais estreitos do que os usuais.[11] Mais amplos, porque, primeiro, chamamos empresários não apenas àqueles indivíduos económicos "independentes" da economia de mercado, a quem se costuma chamar assim, mas antes a todos os que, de facto, cumprem a função constitutiva para este conceito, mesmo quando, como hoje em dia é cada vez mais frequente, são empregados "dependentes" de

uma sociedade anónima – mas também empresa privada – como directores, membros da direcção, etc., ou quando o seu efectivo poder e posição legais se baseiam em fundamentos que, nos termos do conceito, são alheios à função de empresário – muitas vezes, embora não regularmente, a posse de acções constitui um tal fundamento, nomeadamente nos casos em que uma empresa existente tenha sido transformada numa sociedade anónima para obter capital em condições mais favoráveis ou por causa de uma partilha, e a pessoa que dirigia a empresa continua a ter o comando – ou quando lhes falta qualquer relação permanente com uma empresa específica individual, agindo apenas para pôr em prática novas realizações, como é o caso de alguns "financeiros", "fundadores", juristas financeiros ou técnicos –, mas onde o serviço especificamente jurídico, técnico ou financeiro é basicamente acidental, não constituindo, como ainda veremos mais em pormenor, o cerne do assunto. Segundo, mais amplos, porque falamos de empresários não apenas relativamente àquelas épocas históricas nas quais existiam empresários como um fenómeno social especial, mas associamos o conceito e o nome à função e a todos os indivíduos que, em qualquer forma de sociedade, exercem de facto esta função, sejam eles órgãos de uma sociedade socialista, senhores de uma propriedade feudal ou chefes de uma tribo primitiva. Mais estreitos, porque o nosso conceito não inclui todos os sujeitos económicos independentes que agem por contra própria, como é habitual. Não estamos a considerar propriedade na empresa – ou em geral qualquer "propriedade" – como uma característica essencial; mesmo não

tomando isto em conta, neste sentido independência não inclui já *per se* o cumprimento da função constitutiva para o nosso conceito. Não só agricultores, artesãos, membros de profissões livres – que por vezes são incluídos – , mas também "proprietários de fábricas" ou "industriais" ou "comerciantes" – que são sempre incluídos – não têm que ser "empresários".

Mesmo assim defendo que a definição apresentada apenas faz justiça à natureza do assunto perante uma análise deficiente, precisamente à natureza deste fenómeno que a teoria tradicional também considera, e exprime simplesmente com mais precisão o que essa também expressa. Primeiro, existe concordância entre a nossa versão e a habitual no ponto fundamental da distinção entre "empresários" e "capitalistas" – independentemente de se verem estes como proprietários de dinheiro, créditos ou quaisquer bens materiais. Hoje, e já desde há bastante tempo, esta distinção é do domínio público com a excepção de algumas recaídas casuais, o que também resolve a questão sobre se o accionista comum é um "empresário", e se a concepção do empresário como quem assume riscos é incompatível.[12]

Para além disso, a habitual caracterização do tipo de empresário através de expressões como iniciativa, autoridade, previsão, etc. vem também inteiramente na nossa direcção. Porque no automatismo de um circuito equilibrado há pouco espaço para tais características e, se tivesse havido uma separação rigorosa entre o circuito equilibrado e o processo da alteração do seu percurso, a função do empresário – a quem todas tais caraterísticas

dizem respeito – teria sido automaticamente incluída no último, libertando-a daqueles elementos acessórios que são próprios do simples director de produção no circuito. Por último, existem definições que poderíamos simplesmente aceitar. Existe sobretudo a conhecida definição estabelecida por J. B. Say: A função do empresário é combinar os factores de produção, juntá-los. Com efeito, visto fazer isto no âmbito de um "trabalho rotineiro", ano a ano no circuito, sendo um esforço especial só pela primeira vez – e não apenas um trabalho administrativo como qualquer outro – , i.e., apenas quando se realiza algo novo, ou seja, um empreendimento como nós o entendemos, esta definição simplesmente coincide com a nossa. Se Mataja (*Unternehmergewinn* 1884) definiu: empresário é quem recebe o lucro empresarial, temos somente de lhe adicionar o resultado do primeiro capítulo, isto é, que no circuito não existe lucro empresarial, para reduzir esta formulação à nossa.[13] Este resultado não é estranho à teoria, como mostra a figura do *entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte,* elaborada por Walras com todo o rigor, que é defendida por todo o seu grupo e por muitos autores exteriores a este grupo. A tendência é que o empresário no circuito não faz nem lucro nem prejuízo – o que significa que ele, nesta situação, não tem nemhuma função especial, i.e., não existe como tal, razão pela qual também não aplicamos a palavra empresário a este director de empresa.

É um preconceito pensar que o conhecimento do crescimento histórico de uma instituição ou de um "tipo" prontamente explica a sua natureza sociológica ou económica. É frequentemente a base do nosso entendimento,

por vezes a única possível, que pode também levar à compreensão e a uma formulação teórica, mas não significa automaticamente compreensão. Ainda mais errada é a convicção de que formas "primitivas" de um tipo são *ipso facto* também as "mais simples" ou as "mais originais" no sentido de mostrarem a sua natureza de uma forma mais pura e descomplicada do que formas posteriores. Muitíssimas vezes o contrário é o caso, entre outras razões porque com o começo da especialização, funções e características podem sobressair de forma nítida, que em estados "mais primitivos", misturadas com outras, são mais dificilmente reconhecíveis. Isto também sucede no nosso caso. Na posição universal do chefe de uma horda primitiva é difícil distinguir o elemento do empresário de outros. Pela mesma razão a teoria económica teve dificuldades há cem anos atrás em distinguir no proprietário de uma fábrica entre o capitalista e o empresário. Com certeza, o progresso das coisas até agora terá facilitado fazer esta distinção, do mesmo modo que o sistema de arrendamento na Inglaterra tem facilitado a distinção entre o agricultor e o suserano de feudo, ao passo que na Europa Continental, nomeadamente na agricultura, esta distinção está de vez em quando em falta ou é descurada mesmo hoje em dia.[14] Mas no nosso caso existem mais algumas dificuldades semelhantes. Em tempos passados, o empresário geralmente era não só igualmente o capitalista, era também (e na maioria dos casos ainda o é hoje) o engenheiro da sua empresa ou, pelo menos, o seu director técnico, na medida em que isto não é o mesmo ou que, em casos específicos, é contratado um profissional da área. Costumava ser, e ainda o é muitas

vezes, o seu próprio director de compras e vendas, o chefe do seu escritório, o director dos seus empregados e trabalhadores e, às vezes, embora em regra trabalhe com advogados, em assuntos correntes o seu próprio jurista. Desempenhando algumas ou todas estas funções acaba, normalmente, por exercer a função específica de empresário. A razão é que a implantação de novas combinações pode ser tão pouco uma carreira profissional que definiria uma pessoa puramente em termos do conceito, como a tomada e a aplicação de decisões estratégicas, embora seja esta função, e não a execução de listas de qualificações, que constitui o tipo "comandante militar". É por isso que a função essencial do empresário tem de ser sempre acompanhada por outras actividades distintas, sem que alguma delas necessária e simplesmente exista universalmente – e precisamente isto confirma o nosso ponto de vista. Daí que a definição da Escola de Marshall, que iguala a função do empresário simplesmente a "*management*" no sentido mais lato, faz bom sentido. Não a aceitamos, somente pela razão de que o ponto essencial que precisamente nos interessa, que dá lugar a fenómenos especiais e que distingue a acção do empresário de forma característica de outras actividades, perde-se, na definição dele, na soma de tarefas administrativas correntes. Por isso, aceitamos apenas objecções que possam ser levantadas contra o realce teórico de um elemento – que, aliás, na realidade quase nunca se passa sozinho – reconhecendo, no entanto, o facto de que precisamente, porque, na realidade há sempre ocasião de alterar algo no percurso do circuito e das combinações existentes, o nosso elemento poder, em ocasiões nas quais

a sua natureza não estiver em discussão, ser acumulado às funções rotineiras de gestão corrente. Mas sublinhamos, também, o outro facto de que este não é apenas mais um elemento entre muitos de igual direito, mas, sim, o único elemento fundamentalmente importante entre outros que, na sua essência, não são muito problemáticos.

Mesmo assim existem tipos – que evoluíram sucessivamente no decorrer das coisas – que mostram a função empresarial com particular pureza. De certo, o "fundador" apenas com reservas se enquadra neste tipo. Porque, independentemente das associações incómodas, relacionadas com o estatuto social e moral associado a este fenómeno, o fundador é frequentemente simplesmente um *faiseur* que, como intermediário e em troca de uma comissão, compõe um empreendimento, nomeadamente ao nível da técnica financeira, não sendo o seu criador, ou seja, a força motriz na sua construção. Ainda assim, recorrentemente também o é, tornando-se então em algo como um empresário de profissão. Mas o que enquadra melhor naquilo que queremos aqui enunciar é o tipo moderno do capitão de indústria[15], especialmente se se reconhecer a semelhança da sua natureza, por um lado, e.g., com o mercador na Veneza do século XII – de resto também na opinião de John Law – e por outro lado, com o cacique da aldeia que junta, porventura, à sua agricultura e ao seu comércio pecuário ainda uma cervejaria rural, uma casa de pasto e uma mercearia. Mesmo assim insistimos que, por princípio, alguém é empresário somente quando "impõe uma nova combinação" – razão pela qual perde esta propriedade, se continuar a gerir o novo empreendimento como se este estivesse no

circuito. Portanto, muito raramente um indivíduo continua a ser empresário durante décadas da sua vida, tal como haverá raramente um comerciante que não tenha nunca um momento de empresário, por muito modesto que seja – à semelhança do que acontece poucas vezes em que um cientista não faz mais do que passar de um novo feito intelectual para outro, como também raramente acontece que alguém, ao longo de uma vida inteira de cientista, não consiga realizar nenhuma criação própria, por muito pequena que seja: com o que, naturalmente, nada se está a dizer contra a utilidade teórica do nosso elemento, nem contra a sua particularidade real.

Porque ser empresário não é uma profissão nem, em regra, um estado permanente. Então, os empresários, sendo uma classe no sentido de constituírem um grupo, que o estudioso cria por meio de classificação, não são uma classe no sentido do fenómeno social ao qual nos referimos no contexto de "formação de classe", "luta de classes", etc. O desempenho da função de empresário cria posições de classe para o empresário de sucesso e para os seus, pode também imprimir o seu cunho a uma era, estabelecer um estilo de vida, um sistema de valores morais e estéticos, mas não significa por si uma posição de classe, nem a pressupõe. A posição de classe que eventualmente se alcança não é, como tal, uma posição de empresário, mas, dependendo de como o indivíduo procede com o resultado económico do êxito, é descrita como sendo de proprietário de terras ou capitalista. A hereditariedade do resultado e das características pode, logo, manter esta posição durante um tempo prolongado, também relativamente

a outros indivíduos, e pode igualmente facilitar mais empreendimentos aos seus descendentes, mas não pode automaticamente transmitir a função de empresário, o que, aliás, é demostrado de forma bastante clara pela história das famílias industriais, contrariamente ao que sugere a fraseologia da luta social.[16]

Mas agora levanta-se a questão decisiva: Então porque é que levar a cabo novas combinações é um processo especial e objecto de uma "função" de espécie particular? Não é verdade que cada sujeito económico gere a sua economia da melhor forma que pode? Embora, na verdade, nunca realize as suas intenções de maneira ideal, acaba, sob a pressão de experiências inibitivas e estimuladoras, finalmente por adaptar o seu comportamento às circunstâncias que em regra não mudam repentinamente e de vez. Embora nunca nenhuma empresa possa ser alguma vez absolutamente perfeita em qualquer sentido, aproximar-se-á, no entanto, em cada caso a uma relativa perfeição no que diz respeito ao mundo que a rodeia, às condições sociais, ao conhecimento do seu tempo e aos horizontes de cada indivíduo ou de cada grupo económico. O mundo à sua volta está continuamente a apresentar novas possibilidades, nomeadamente está constantemente a adicionar novas descobertas à reserva de conhecimentos da época. Porque é que o indivíduo não se há-de valer de tais novas possibilidades da mesma maneira como das antigas, e, conforme o seu entendimento, ter mais porcos ou mais vacas leiteiras, ou seleccionar uma nova sequência de frutos, se for possível provar que isto lhe traz mais vantagens? E quais os fenómenos ou problemas novos par-

ticulares que poderão surgir neste contexto, e que não se encontram no circuito habitual?

No circuito tradicional cada indivíduo está seguro do chão que pisa e apoiado pelo comportamento adaptado a este circuito de todos os outros indivíduos com os quais está a lidar e que, por seu lado, esperam dele o comportamente habitual. No entanto, quando se encontra perante uma tarefa que não é habitual, não é capaz de agir prontamente e de forma racional, não é capaz de, sem mais, fazer o mesmo. Enquanto, em canais habituais, o indivíduo comum não precisa mais do que da sua própria luz e experiência, frente ao novo ele precisa de orientação. Enquanto, no circuito bem conhecido por todos, está a nadar com a corrente, quando, pelo contrário, quiser alterar o seu percurso, está a nadar contra a corrente. O que ali era apoio, aqui torna-se num obstáculo. O que era um dado familiar, torna-se numa incógnita. É por isto que muitas pessoas, quando chegam aos limites da rotina, não sabem como continuar, e as restantes apenas o sabem fazer de modos muito diferentes umas das outras. Em todo o caso, o pressuposto de um comportamento que o observador consegue entender como pronto e racional é uma ficção. Dá, no entanto, bons resultados, se e porque as coisas têm tempo de martelar lógica nas mentes das pessoas. Onde isto aconteceu, e dentro dos limites em que aconteceu, pode trabalhar-se descansadamente com esta ficção e construir teorias com base nela. Então, não é correcto dizer que o hábito ou o costume ou a mentalidade não-económica causam mais uma diferença entre os indivíduos de diferentes classes, tempos ou culturas, e que,

por exemplo, a "economia da bolsa", porventura, não seria aplicável ao agricultor de hoje ou ao artesão da Idade Média. Antes pelo contrário, sob a suposição de qualquer grau de compreensão e de qualquer vontade de acção económica, a mesma imagem[17] ajusta-se nos seus traços básicos aos indivíduos de culturas totalmente diferentes, e podemos estar confiantes de que o agricultor utiliza a sua vitela de forma, em tudo, tão inteligente e egoísta como o homem da bolsa usa o seu pacote de acções. Mas isto é válido apenas onde inúmeros precedentes tenham mudado o comportamento durante séculos e, nas suas formas básicas, durante séculos e milénios, eliminando qualquer comportamento não adaptado. Fora deste domínio onde a esperteza das décadas parece ser a esperteza do indivíduo e onde, exactamente por causa disso, se nos impõe a parábola de um autómato acontecendo tudo relativamente sem dificuldades, a nossa ficção perde a sua proximidade com a realidade.[18] Mantê-la também nesta situação, como faz a teoria tradicional, significa encobrir coisas que são essenciais, e ignorar um facto que, contrário a outros desvios da realidade das nossas suposições, é, por princípio, importante, particular, e fonte da explicação de fenómenos que sem elas não existiriam.

É por essa razão que, ao descrever o circuito, as combinações produtivas devem ser incluídas nos dados como as possibilidades naturais, com excepção das pequenas[19] modificações possíveis nas formas básicas que cada sujeito económico pode executar sob a pressão do ambiente, para se adaptar, e sem se desviar visivelmente do percurso habitual. Por isto, a implementação de novas

combinações é uma função especial e um privilégio de pessoas que são muito menos numerosas do que aquelas que teriam a possibilidade exterior para fazer isto e, com frequência, também de pessoas às quais parece faltar qualquer possibilidade exterior para o fazer. É por isto que os empresários são um tipo[20] específico, é por isto também que a sua actividade constitui um problema especial e criador de uma série de fenómenos significativos. Por esta razão, a situação científica é caracterizada por três pares de opostos que correspondem uns aos outros. Em primeiro lugar, pelo contraste entre dois processos reais: por um lado, decurso ou tendência para o equilíbrio, por outro, alteração do traçado do decurso ou alteração espontânea dos dados do agir económico pela própria economia. Em segundo lugar, pelo contraste de dois *aparati* teóricos: estática e dinámica.[21] Em terceiro lugar, pelo contraste de dois tipos de comportamento, que, seguindo a realidade, podemos imaginar como dois tipos de sujeitos económicos: sujeitos económicos em geral e empresários. Por isso, a noção de "melhor método", no sentido da teoria, deve ser entendida como "mais vantajosa entre os que foram postos à prova pela experiência e são habituais", mas não como o "melhor" dos "possíveis" em cada caso. Sem esta reserva, a questão não resulta, ficando precisamente aqueles problemas sem solução que são resolvidos com base no nosso modo de pensar. Por isso, finalmente, a única maneira de ver que se ajusta aos factos é aquela conforme a qual as novas combinações são, por princípio, postas lado a lado com as antigas, e não aquela, segundo a qual as próprias combinações antigas, modificando-se,

se transformam automaticamente em combinações novas. É verdade que também isto poderia supor-se, da mesma forma como existe um direito lógico de fazer qualquer suposição com a qual até se chega a uma ideia correcta de algumas questões, mas não daquela que explica o lucro empresarial, o juro, as crises, a ascensão e queda do mundo capitalista e uma variedade de outros fenómenos.

Falta ainda indicar com precisão a peculiaridade do nosso comportamento e do nosso tipo. O mais pequeno acto diário que uma pessoa realiza significa um eforço intelectual gigantesco. Não só cada menino de escola ou cada professor deste menino deveria ser um gigante intelectual acima do que é humanamente possível, se fosse ele próprio a criar tudo aquilo que sabe e aplica através de uma acção individual, consciente e planeada, como também cada pessoa deveria ser um gigante de compreensão de todas as condições da vida social e força de vontade apenas para sobreviver no seu dia-a-dia, se em cada instante tivesse de elaborar o seu próprio trabalho e moldar de forma criativa todos os pequenos actos dos quais este dia-a-dia é composto. Isto é válido, não apenas para entender e agir no quadro daquelas funções gerais da vida individual e social, assim como para os princípios de pensar, sentir e agir que controlam esta acção e que são filhos de milénios, mas também para aqueles produtos de tempos mais recentes e de natureza mais especial que constituem a ferramenta particular para a realização das tarefas da vida profissional. No entanto, precisamente estas tarefas cuja realização, por conseguinte, significaria um trabalho desmedido, não exigem do indivíduo nenhum esforço em particular;

estas, que deveriam ser especialmente difíceis, são na realidade particularmente fáceis; o que deveria requer capacidade sobre-humana está ao alcance de todas as pessoas minimamente capazes em termos de saúde mental, sem que haja falhas óbvias. Sobretudo, não é preciso liderança relativamente a estas trivialidades – no sentido mais lato. É certo que, em muitos casos, será necessário haver orientação; mas esta também é fácil, sendo uma função que a um indivíduo normal não custa nada aprender. Precisa também frequentemente de uma especialização e, como uma das formas dela, de uma estrutura hierárquica. Mas trabalho hierarquicamente superior é apenas trabalho diário como outro qualquer, comparável à operação de uma máquina disponível e utilizável; todas as pessoas conhecem e sabem desempenhar as suas tarefas diárias de acordo com a rotina, normalmente desempenhando-as por iniciativa própria; o "dirigente" tem a sua rotina, como as outras pessoas têm as suas; a sua função de controlo não é mais do que um tal trabalho de rotina, significando apenas que ele tem de corrigir algumas aberrações. Não é, tão-pouco, uma "força motriz", como uma lei penal que proíbe o assassinato é a força motriz para o facto de normalmente não se assassinar.

Isto é assim porque – o que aqui apenas constatamos – cada conhecimento e hábito de acção que alguma vez adquirimos fica enraizado na nossa pessoa de forma tão sólida e indescernível dos restantes elementos da nossa personalidade como o aterro de caminho-de-ferro no solo; não é necessário que seja constantemente renovado e de novo trazido à nossa consciência, mas desce para

as profundezas do nosso subconsciente. É normalmente transmitido, quase sem atritos, por transmissão hereditária, ensino, formação, pressão do meio ambiente – independentemente de como estes factores se possam relacionar entre si. Tudo o que pensamos, sentimos, ou fazemos com bastante frequência se torna automático no indivíduo, no grupo, nas coisas, aliviando a nossa vida consciente. A enorme poupança de forças que isto representa, ancestral e individualmente, não é mesmo assim suficientemente grande para tornar o dia-a-dia num fardo leve e evitar que as suas exigências esgotem a força média. É, no entanto, suficientemente grande para permitir que as suas exigências sociais existentes em dado momento sejam satisfeitas. Isto é válido também para o dia-a-dia especial da economia. Igualmente para a vida económica resulta daí que cada passo para fora do domínio da rotina apresenta dificuldades e envolve um novo elemento, sendo este elemento compreendido no, e constituindo a natureza do, fenómeno da liderança.

A natureza destas dificuldades pode ser expressa nos seguintes três pontos. Primeiro, fora dos caminhos habituais, o indivíduo tem falta dos dados que dentro do limite destes caminhos normalmente conhece muito bem e que constituem a base das suas decisões e das regras para as suas acções. Ora, isto certamente não é como se o indivíduo saltasse para fora do seu mundo de experiência ou até só do seu mundo das experiências sociais; ainda tem de, e consegue, fazer previsões e estimativas com base na sua experiência, em relação a muitos assuntos até com bastante segurança; mas algumas questões nas suas disposições serão

inseguras, outras apenas poderão ser determináveis dentro de largos limites, e mais algumas talvez possam apenas ser "adivinhadas". Isto é válido, nomeadamente, para os dados que devem ser alterados pelo comportamento do indivíduo, assim como para aqueles que ainda devem ser criados pelo mesmo. É verdade que também agora estará a agir conforme um plano; provavelmente deve agora fazê-lo com muito mais racionalidade consciente do que faria em relação ao plano habitual que, como tal, não precisa de "reflexão" alguma; mas este plano precisa ainda de ser elaborado. Por isso, o plano contém fontes de erros, não apenas gradualmente maiores, mas que são outros que não os do plano habitual. O plano habitual contém toda a realidade nitidamente definida da imagem de coisas vistas e vividas; o novo é a imagem de algo imaginado. Agir conforme o último e conforme o habitual são coisas tão distintas como construir um caminho ou seguir um caminho: a construção de um caminho é tão pouco só um seguir caminho mais intenso, como a implementação de novas combinações é um processo apenas gradualmente diferente da repetição da combinação habitual.

O esforço adicional e o esforço diferente ficam bem esclarecidos quando se considera que, mesmo com trabalho preparativo exaustivo, não é possível entender por completo os efeitos e repercussões do empreendimento planeado e, mesmo o grau de entendimento que, dependendo de circunstâncias e ocasião, seria teoricamente possível, se se tivesse tempo e meios ilimitados à disposição, coloca exigências praticamente impossíveis de cumprir. Da mesma forma como, numa dada situação

estratégica, é preciso agir, mesmo quando os dados que, em geral, podem ser obtidos não existem para esta acção, também na vida económica é preciso agir mesmo se aquilo que deverá acontecer ainda não tiver sido elaborado em todos os detalhes. Para ter sucesso nisto, tudo depende do "olhar", da capacidade de ver as coisas de uma maneira que posteriormente se confirmará, mesmo quando não pode ser justificada no momento, e que capta o essencial com firmeza, deixando o não-essencial completamente de fora. Isto acontece assim, nomeadamente, quando não se pode dar conta dos princípios que estão a ser seguidos neste assunto. Trabalho preparatório exaustivo e conhecimento de causa, amplitude da compreensão intelectual e talento para a análise lógica podem, em certas circunstâncias, tornar-se numa fonte de insucesso. Quanto melhor viermos a conhecer os mundos natural e social, quanto maior se tornar o nosso domínio dos factos, quanto mais extensa, com o tempo e a racionalização progressiva, se tornar a área dentro da qual as coisas podem simplesmente ser calculadas com rapidez e segurança, tanto mais a importância, precisamente, desta tarefa diminui, devendo por isso também diminuir a importância do tipo "empresário" da mesma forma como já diminuiu a importância do tipo "comandante militar". Não obstante, ela incorpora uma parte da natureza destes dois tipos.

Do mesmo modo como o ponto acima mencionado tem a ver com a tarefa, o segundo ponto tem a ver com o comportamento do próprio indivíduo. Fazer algo novo não é apenas objectivamente mais difícil, é fazer algo diferente do que é usual e experimentado; porque as pessoas resistem

ao novo, iriam igualmente resistir, se não existissem as dificuldades objectivas. Isto é assim em todas as áreas. A história da ciência é uma única grande confirmação do facto de as pessoas terem uma grande dificuldade em, por exemplo, aceitar uma nova concepção científica. Repetidamente o nosso pensamento envereda para o caminho habitual, mesmo quando este já se tornou inadequado, e o caminho novo, mais adequado, não ofereça por si nenhumas complicações em particular. A natureza do hábito enraizado de pensar, a sua função vitalizante e que poupa esforços, tem o seu fundamento precisamente no facto de se ter tornado subconsciente, fornecer os seus resultados automaticamente e estar imune à crítica e até à contradição de alguns factos. Mas é isto que o hábito faz, mesmo quando já chegou a sua hora, e neste momento transforna-se num obstáculo. O mesmo acontece no mundo da economia. Na mente de quem pretenda fazer algo de novo, levantam-se os elementos do caminho usual e testemunham contra o plano incipiente. Por isso, é necessária uma nova e diferente força de vontade, para além daquela que já se precisava, para, no meio do trabalho e das preocupações diárias, conseguir espaço e tempo para conceber e elaborar a nova combinação e convencer-se a si próprio a ver nela uma possibilidade real e não apenas um sonho ou uma brincadeira. Esta liberdade intelectual pressupõe uma grande força, para além daquela que é exigida pelo dia-a-dia, é algo único e, conforme a sua natureza, muito raro.

O terceiro ponto é a reacção com a qual o ambiente social se opõe a qualquer um que queira fazer algo de novo, em geral, ou especificamente na área económica.

Em primeiro lugar, esta resistência pode manifestar-se na existência de obstáculos legais ou políticos. Mas independentemente disto, cada comportamento divergente de um membro da comunidade é desaprovado, embora em graus muito distintos, conforme se a sociedade estiver acostumada a tal comportamento ou não. Já quando uma pessoa dá nas vistas no seu comportamento, vestuário e forma de viver, em relação às outras pessoas do mesmo círculo social e, naturalmente, ainda mais em casos mais sérios, estas outras reagem contra. Essa reacção é mais acentuada em níveis culturais mais primitivos do que em outros níveis, mas nunca deixa de existir. Já o mero espanto perante a diferença, já a mera constatação dela, exerce uma pressão sobre o indivíduo. Já a simples expressão de uma desaprovação pode acarretar consequências visíveis. Mais. A pessoa em questão pode ser rejeitada socialmente e, por último, é possível que surja um impedimento físico da sua intenção e uma agressão directa. Nem o facto de a diferenciação continuada acabar por mitigar esta reacção – tanto mais que a causa mais importante da diminuição desta reacção é precisamente o desenvolvimento que ainda queremos explicar com as nossas considerações –, nem o outro facto da reacção social, em certas circunstâncias e sobre alguns indivíduos, poder funcionar como incentivo altera alguma coisa na importância básica desta reacção. Ultrapassar esta resistência é sempre uma tarefa de índole especial que não existe no decorrer normal da vida. É também uma tarefa que exige um comportamento especial. Relativamente a assuntos económicos, esta resistência manifesta-se, para começar, da parte dos grupos que estão

a ser ameaçados por aquilo que é novo, de seguida na dificuldade de encontrar a cooperação necessária da parte das pessoas que se precisam e, por último, na dificuldade de convencer os consumidores a alinhar. Não obstante o facto de estes elementos terem ainda hoje influência, embora um período de desenvolvimento turbulento nos tenha acostumado ao aparecimento e à implantação de coisas novas, é, todavia, mais fácil estudá-los nas fases iniciais do capitalismo. Mas aí são tão claros que, para os nossos fins, seria perda de tempo determo-nos mais com eles.

Liderança – especificamente enquanto função própria, ao contrário da mera posição hierárquica superior que existiria em qualquer corpo social, no mais pequeno como no maior, e em combinação com a qual costuma surgir – em regra existe pelas seguintes razões: porque a situação que descrevemos cria uma fronteira para além da qual a maioria das pessoas não funciona espontaneamente, carecendo de ajuda por parte de uma minoria. Somente por essas razões: porque, se a vida social em todas as suas áreas fosse relativamente inalterável como, por exemplo, o mundo da astronomia, ou se fosse, embora alterável, não influenciável na sua alterabilidade, ou por último se, embora dirigível pelo "comportamento" em si ou na consequência deste comportamento, esta dirigibilidade fosse de igual acesso para todos, então não existiria nenhuma função particular de liderança para além das funções tecnicamente determinadas do trabalho de rotina de cada um, nem o grupo de veados precisava de ser liderado por um veado-chefe.

Perante a nova possibilidade, e apenas perante a nova possibilidade, nasce a tarefa específica de liderança, surge o tipo do lider, do "dirigente". É por isto que ele é fortemente realçado nos normandos no tempo das suas campanhas conquistadoras, e tão fraco nos eslavos durante os séculos da passividade constante e relativamente protegida da vida nos pântanos do *Pripet*. Os nossos três pontos descrevem a natureza tanto da função do dirigente como do comportamento que caracteriza o tipo. Não é o dirigente como tal que "encontra" ou "cria" as novas possiblidades. Estas existem sempre, abundantemente acumuladas pelas pessoas no decurso do seu habitual trabalho profissional, sendo também frequentemente bem conhecidas e, onde há gente literada, divulgadas na literatura. Muitas vezes as possibilidades – precisamente quando são de interesse vital – não são muito difíceis de entender, como, por exemplo, a possibilidade de salvar os passageiros de um navio em chamas, se se fizer o que for adequado, ou a possibilidade de consideráveis melhoramentos de toda a situação social e política na França de Luís XVI através da "poupança" ou, algo mais tarde, através do estabelecimento do critério constitucional. Só que estas possibilidades estão mortas. A função da liderança consiste em torná-las vivas, reais, consiste em implementá-las. Isto aplica-se a todos os casos de liderança, do efémero (exemplificado pelo navio em chamas), como à liderança que está personificada na actuação do próprio dirigente, exercendo efeito apenas através do exemplo. A este contexto pertencem a primitiva liderança militar, também uma grande parte da liderança nos campos artístico e científico e, em parte, também

a liderança da empresa moderna; liderar não significa o esforço como tal, mas antes o efeito que através dele tem em outros. A acção de liderança de um comandante de um destacamento de cavalaria não consiste em, sendo o primeiro a cavalgar para dentro das linhas inimigas, derrubar o adversário *lege artis*, mas, sim, fazendo isto, arrastar com ele o seu destacamento. Por fim, pertence ainda a este contexto a liderança que funciona por meio do aparelho de uma elaborada posição hierárquica social. O tipo do dirigente é caraterizado, por um lado, por uma maneira especial de ver as coisas – nisto, por sua vez, não tanto através do intelecto como através da força de vontade, da força de pegar em determinados assuntos e realmente vê-los – da capacidade de avançar sozinho, de rejeitar incertezas e resistências como argumentos contra e, finalmente, da sua influência sobre outros, que podemos designar como "autoridade", "peso" ou "incutir obediência", e que não precisamos aqui de examinar mais em pormenor.

Depois do que foi dito, e na medida em que a função de empresário está indescernivelmente entrelaçada com os demais elementos de uma posição de liderança mais geral, temos de acrescentar apenas mais duas coisas. Estamos agora a ver porque atribuímos tanta importância à implantação das novas combinações, e não à sua "descoberta" ou "invenção". As funções do inventor ou, em geral, do técnico não coincidem com as do empresário. O empresário pode também ser inventor e vice-versa, mas, em princípio, apenas por acaso. O empresário, enquanto tal, não é o criador intelectual das novas combinações; o inventor, como tal, não é empresário nem outro tipo de dirigente.

O que fazem é distinto, como também a aptidão para o que fazem é diferente – em "comportamento" e "tipo". Além disso, já não deve ser necessário justificar porque é que não designamos a actividade do empresário como "trabalho". É verdade que poderíamos fazer isto, mas então seria um trabalho totalmente distinto de qualquer outro, tanto devido à sua natureza como à sua função, também de trabalho "dirigente", ainda mais de trabalho puramente "intelectual" e ainda de trabalho que o empresário possa, porventura, realizar fora das suas actividades empresariais.

Na medida em que a função de empresário é assunto do "entrepreneur" privado, não abrange todas as formas de liderança que possam ter a vida económica como objecto. Também o lider trabalhador de todas as categorias, também um representante de interesses pode ser dirigente económico – e não apenas na área da economia política. A forma especificamente "empresarial" de liderança privada na vida económica é tingida e moldada, tanto no seu comportamento como no seu tipo, pelas suas condições particulares. Não falta a importância da "autoridade", não fosse frequentemente necessário superar obstáculos sociais e conquistar "relações", assim como expô-las a provas de resistência. Mas é mais reduzida, na medida em que não precisa de um "poder de comando" sobre os meios de produção, sendo o arrastar dos outros colegas de profissão certamente sempre uma consequência muito importante do exemplo e da explicação de fenómenos essenciais, mas muitas vezes não necessária, para o sucesso individual – ao contrário, prejudicial e indesejada pelo empresário[22] –, e que acontece sem que seja feito algo para isto; a impor-

tância daquela combinação especial de nitidez, de estreiteza do horizonte e da capacidade de "avançar sozinho" é, no entanto, tanto maior. Isto também decide sobre o tipo. Falta-lhe todo o fulgor exterior, como existe em outras formas de liderança, pelo facto de o seu pré-requisito para as exercer ser uma alta posição hierárquica. Falta-lhe todo o brilho pessoal, que tem de existir em muitas outras formas de liderança, isto é, naquelas, onde se lidera por "personalidade" ou prestígio num círculo social crítico. A sua tarefa é muito específica: quem a conseguir desempenhar não precisa de ser nem inteligente, nem tão pouco interessante, culto ou "de categoria" em outro sentido qualquer, e até pode parecer ridículo nas posições sociais às quais acabará por chegar *ex post* devido ao seu sucesso. É tipicamente um novo-rico – segundo a sua natureza, mas também historicamente (o que não tem necessariamente de coincidir) – e sem tradição, por conseguinte muitas vezes inseguro, adaptável e tímido – tudo menos um dirigente – fora do seu gabinete. É o revolucionário da economia – e o pioneiro involuntário de uma revolução social e política – sendo que os seus próprios companheiros o renegam, quando já tiverem avançado mais um passo, de forma que por vezes não seja aceite no círculo de industriais estabelecidos. Em todos estes pontos há analogias com tipos de dirigentes de outra espécie. Mas nenhum destes causa tanta sensação e, pelas mais variadas razões, crítica desfavorável. Por isto, aqui as diferenças individuais de qualidade ganham um significado sério para o destino do tipo, tal como para o destino da forma económica à qual imprime o seu cunho.[23]

Vamos, por fim, esclarecer ainda mais o comportamento do tipo – tomando em consideração o nosso objectivo específico, nomeadamente o comportamento do empresário privado, capitalista –, do modo em que tanto na vida como na ciência o comportamento de pessoas se costuma esclarecer melhor, isto é, observando em pormenor os motivos[24] que caracterizam este comportamento.

A importância de investigar os motivos do "sujeito económico em geral" é muito reduzida para a teoria económica do circuito – não, naturalmente, para a teoria sociológica dos estilos de economias, épocas económicas, "espíritos económicos", etc. – pelo facto de o sistema de equilíbrio poder ser descrito sem qualquer consideração de motivos.[25] No entanto, na medida que, apesar disso, se pretende "entender" os processos que dele fazem parte, ou se pretende percebê-los no seu sentido de vida, a motivação não é de forma alguma simples. Sem dúvida a imagem de um egoísmo individual racional e hedónico não a descreve correctamente. Aquilo que, em determinadas circunstâncias sociais – com determinada estrutura social e constituição produtiva e num dado mundo cultural –, assim como com hábitos sociais e costumes, tem de ser permanentemente feito é visto pelo indivíduo sobretudo sob o ponto de vista do dever, largamente objectivado, e não como algo que foi escolhido racionalmente segundo o egoísmo individual hedónico. Esta obrigação pode estar orientada para o mundo exterior, para um grupo social mais amplo (país, povo, cidade, classe), para um círculo mais estreito definido por laços de sangue ou para a materialização do campo de actividade (quinta, fábrica,

empresa, operários), mas apenas raramente e desde há relativamente pouco tempo está também orientada para a própria pessoa – onde então "obrigação", na corrente do processo de racionalização, vai desaparecendo cada vez mais no interesse hedónico. O horizonte temporal de que falámos não remonta, neste sentido, a mais do que à Renascença, em grande parte, e nem para cá da Revolução Industrial. Porém, é possível dar ao motivo económico do circuito um sentido mais preciso do que fizemos no início deste livro (pág. 1). Isto é, visto do lado do observador, manifesta-se no circuito o sentido essencial da actividade económica, o sentido que explica porque é que, afinal, existe o agir económico. É evidente que aquisição de bens como conteúdo do motivo económico, neste sentido, significa aquisição de bens para a satisfação de necessidades. Se se considerar que a força deste motivo é caracteristicamente diferente conforme a cultura e o lugar social da pessoa e que é sempre determinada socialmente, e mais ainda, que não se trata simplesmente de necessidades de pessoas individuais, mas, sim, quase sempre também de necessidades de outros dos quais o indivíduo está a cuidar, pode seguramente afirmar-se que os processos para atingir o equilíbrio encontram a sua medida e as suas leis no mundo da satisfação de necessidades, que pode ser esperada dos actos de consumo; os primeiros podem ser compreendidos pela interpretação do sentido dos últimos.[26] Quanto mais a nossa investigação se concentrar em culturas, onde o todo social gere a economia, deixando os diferentes indivíduos ou grupos geri-la – em culturas, nas quais se quebraram as relações que em outras culturas

envolvem o indivíduo ou o grupo parcial para o travar ou proteger, e nas quais, finalmente, a pessoa individual, tornada personalidade, criada como indivíduo, depende basicamente somente dela própria – tanto mais pode acrescentar-se que o satisfazer destas necessidades tem um toque de egoísmo – se bem que apenas num sentido lato.

Nada disto pode, neste sentido, ser dito do nosso tipo de empresário. É verdade que os seus motivos têm, nomeadamente, um toque de egoísmo – também no significado de "egoísmo acentuado", falta de consideração –, porque lhe falta muito particularmente qualquer tradição e ligação; é a verdadeira alavanca para o quebrar de todas as ligações, e está particularmente alheio ao sistema dos valores sobre-individuais tanto da camada de onde vem como da camada para a qual ascende; muito especialmente, é igualmente pioneiro do homem moderno e do modo de viver capitalista, talhado à medida exacta do indivíduo, da maneira de pensar austera, da filosofia utilitarista – o cerebro que foi o primeiro a ser capaz de, e ter motivo para, encontrar um denominador comum entre o bife e o ideal. Também é racional – mas apenas, como já veremos, no sentido do comportamento racionalmente moldado –, porque tem de elaborar o que os outros já encontram feito; porque é o veículo de uma reorganização da vida económica em direcção à utilidade de uma economia privada. Mas quando não se despe o motivo da satisfação de necessidades do sentido exacto que acabámos de lhe dar e graças ao qual o motivo tem o conteúdo que o torna útil, esta motivação do nosso tipo é essencialmente diferente – por muito que se queira alargar o conceito da acção humana de tal forma que todas

as motivações caibam neste esquema – o que, no entanto, apaga todas as diferenças tornando a questão numa tantogia. O "motivo económico" do nosso tipo – aspiração à aquisição de bens – não está ancorado ao sentimento de prazer provocado pelo consumo dos bens adquiridos. Se a satisfação das necessidades, neste sentido, for a razão da actividade económica, o comportamento do nosso tipo é, de todo, irracional ou de um racionalismo diferente.

Observamos na vida do dia-a-dia que as personalidades dirigentes da economia, e até todas as pessoas que na máquina da economia sobressaem da massa, chegam muito rapidamente ao ponto onde têm consideráveis meios ao seu dispor. Mesmo assim, vemos que dedicam toda a sua força à aquisição de mais quantidades de bens, muitas vezes sem dar espaço a nenhum outro pensamento. Estarão agora a aspirar a um equilíbrio económico? Estarão a cada passo a pensar em necessidades a satisfazer pelos bens assim adquiridos? Estarão a cada passo a ponderar a intensidade de certas necessidades contra um valor negativo que corresponde ao desagrado do respectivo despêndio em actividade económica? Será possível decompor os motivos das suas acções nas duas componentes – satisfação e sofrimento no trabalho –, cuja combinação determina a quantidade existente de trabalho nas grandes massas de sujeitos económicos?

É um facto que, depois de um indivíduo ter assegurado um determinado estado de satisfação, o valor que sucessivas aquisições de bens têm para ele rapidamente desce muito baixo. A Lei de Gossen explica este facto e a experiência diária ensina-nos que, para além de um certo

nível de rendimento, que, aliás, é diferente de indivíduo para indivíduo, as intensidades das necessidades ainda por satisfazer são extraordinariamente baixas. Para cada nível cultural e para cada meio social concreto, é possível indicar um montante de rendimento, embora apenas como estimativa aproximada, para além do qual o valor de cada unidade de rendimento se aproxima de zero. O leigo está inclinado a responder que quanto mais meios alguém possuir tanto maior se tornam as suas necessidades e que estas novas necessidades se fazem sentir com a mesma intensidade que as antigas. Isto tem uma ponta de verdade. A Lei de Gossen é, primeiramente, válida para um dado nível de necessidades. Mas, na medida em que os meios aumentam, este nível vai-se desenvolvendo. Por isto, a escala da apreciação de quantidades de bens crescentes, na verdade, não descerá tão rapidamente como desceria se as necessidades se mantivessem inalteradas. Mas os incrementos das necessidades sentidas são necessariamente cada vez menos intensos – o que, para os nossos fins, é suficientemente comprovado pelo facto de uma determinada soma de dinheiro ter uma importância muito diferente para uma pessoa para a qual representa tudo que tem, do que para o milionário que sabe que desta soma depende apenas uma despesa que no fundo lhe é totalmente indiferente. Daí deveria agora ter de se concluir que os dirigentes da economica nacional têm de ser motivados por uma ânsia de consumo quase insaciável e que as suas necessidades têm de ser particularmente intensas, se se pressupõe que realmente não cessam por uma única razão, a saber: o facto de para eles o ponto de satisfação se situar para além de todas as fronteiras atingíveis.

Uma tal interpretação deve imediatamente levantar desconfiança, se se considerar que um tal comportamento seria absolutamente inoportuno. Ter uma actividade remunerada constitui um obstáculo para poder disfrutar precisamente desses bens, que costumam ser adquiridos sobretudo para além de um certo nível de rendimento. Isto inclui nomeadamente o lazer, sendo que o desejo pelo lazer e pelo consumo dos bens adquiridos deveria em breve ganhar uma extraordinária importância. Porém, temos de admitir que, na vida prática, se atribui, de facto, um comportamento tão irracional a indivíduos do nosso tipo. Pessoas que lhes são chegadas, mas também pessoas que deles não sabem mais do que o nome, são muitas vezes desta opinião. Para além disso, também tem de admitir-se que, quando se falha um objectivo de tal forma, isto não prova automaticamente que não existam motivos para tal objectivo. A explicação pode ser o hábito que, uma vez adquirido, ainda continua, mesmo se a sua causa já não existir, mas podem também ser outros elementos, meio patológicos.

Notamos, pois, que tais indivíduos mostram uma indiferença francamente notável, até mesmo uma aversão, relativamente ao prazer do ócio. Para perceber de imediato a verdade desta afirmação, precisamos simplesmente de imaginar uma ou outra figura deveras bem conhecida entre os homens que fizeram história económica, ou mesmo qualquer pessoa que fica totalmente absorvida nos seus negócios. Decerto tais indivíduos têm geralmente uma forma de vida luxuriosa. Mas a sua vida é luxuriosa, porque têm os meios para isso. Eles não trabalham para viver com

luxo. Não é fácil fazer inteiramente justiça a estes factos. Tanto a opinião como a experiência pessoais do observador têm aqui um papel importante, e não se pode à partida esperar que a nossa afirmação seja aceite sem problemas. Mas dificilmente lhe será negada toda a razão, nomeadamente quando o observador não se guia pela opinião geral que tinha até ao momento e por opiniões pré-definidas, mas, sim, tenta analisar alguns representantes concretos do nosso tipo. Se fizer isto, aperceber-se-á relativamente cedo que há explicações nada complicadas para aparentes excepções. Nomeadamente que pessoas, nas quais predomina a aspiração ao ócio e o desejo de um determinado resultado "hedónico", em particular depois de uma aposentação com um determinado nível de rendimento, geralmente acabam por alcançar a sua posição não por força própria, tendo conseguido os seus eventuais sucessos apenas graças ao facto de uma personalidade do seu tipo lhes ter preparado o caminho. O típico empresário não se pergunta se cada esforço que faz também promete um suficiente "excesso de prazer". Pouco se preocupa com os frutos hedónicos das suas acções. Trabalha sem descanso, porque não sabe fazer outra coisa, não vive para desfrutar daquilo que conseguiu. Quando um dia este desejo surgir, isto quer dizer que ele está a enfraquecer, não significa realização, sendo antes um prenúncio da morte física. Também por esta razão o comportamento do nosso tipo não pode ser enquadrado no modelo de um "estado de equilíbrio" ou mesmo numa tendência orientada para um tal estado, no mesmo sentido como o comportamento do "sujeito económico em geral", tal como, pela mesma razão, não se pode

supor que apenas tira as consequências de dados existentes de uma forma semelhante à deles.[27]

Por baixo da nossa imagem do tipo empresarial está escrito o moto: *plus ultra*. Quem correr mundo consegue entender o tipo, embora nem sempre através de declarações tingidas de "caprichos filosóficos" feitas numa hora de lazer. A motivação que, de forma adequada, interpreta o seu comportamento é suficientemente evidente:

Primeiro existe o sonho e a vontade de fundar um império próprio, muitas vezes, embora não necessariamente, também uma dinastia. Um império que proporcione espaço e sentido de poder, que no fundo não pode haver no mundo moderno, mas que é aquilo que mais se aproxima à posição de soberano e cujo fascínio tem um particular efeito, sobretudo para aquelas pessoas que não dispõem de outro caminho para o reconhecimento social. Isto deveria ser analisado mais em pormenor. Com mais precisão poder-se-á definir esta motivação como "liberdade" e "base da personalidade" em relação a um, como "esfera de influência" em relação a outro, como "snobismo" em relação ao terceiro; mas isto aqui não interessa muito. Este grupo de motivos é o que mais se aproxima da satisfação pelo consumo. Mas não coincide com ela. As necessidades que aqui são satisfeitas não são as do "sujeito económico comum", não constituem a razão da acção económica.

Depois existe a vontade de vencer. Por um lado a vontade de lutar, por outro a vontade de ter sucesso meramente por causa do sucesso como tal. Sob estes pontos de vista, a vida económica enquanto tal não interessa. O nível do lucro como índice de sucesso – muitas vezes apenas

por falta de outro – e coluna triunfal. Actividade económica como desporto: corrida financeira, mas mais ainda jogo de boxe. Mais uma vez existem inúmeras variantes. E algumas delas – a vontade de subir socialmente – confundem-se com o primeiro ponto. De novo, o que foi dito é suficiente para nós. Novamente trata-se de uma motivação cujo carácter é diferente da motivação especificamente económica, de uma motivação que é alheia à razão económica e às suas regras.

A terceira de tais famílias de motivos, por fim, é o prazer de criar que, claro está, também existe nas outras, mas apenas aqui constitui o princípio do comportamento. Pode ser o puro prazer de fazer. O "sujeito económico em geral" tem dificuldade em levar a cabo o seu dia de trabalho, enquanto o nosso tipo tem um excesso de força e pode, da mesma forma como escolhe outras áreas de actividade, também escolher a área económica. Faz mudanças na economia nacional e arrisca nela, por causa da mudança e por causa do risco e, precisamente, por causa das dificuldades.[28] Por causa também, especificamente, da satisfação na obra, na criação nova como tal, sendo indiferente se é algo independente ou se não se distingue do prazer da acção. Também aqui os bens não são adquiridos pela razão, ou conforme a lei da razão, que é o "sentido" da aquisição de bens.

Apenas na primeira das três séries de motivos, a propriedade privada no resultado da actividade empresarial representa um factor essencial para que esta tenha efeito. No que se refere aos outros dois, não é tanto disso que se trata, mas antes da forma estranhamente precisa

e independente do juízo de outras pessoas, que na vida capitalista mede "vitória" e "sucesso" e no qual a obra que dá prazer ao seu criador se realiza e dá bom resultado. Esta forma não pode ser facilmente substituída por outra disposição social, mas a procura de outro tal arranjo não é nenhum contra-senso. Com efeito, numa organização social que exclui o empresário privado, não só há a necessidade de encontrar um substituto para ele, mas também para a função que ele desempenha, quando põe a maior parte do seu lucro de lado em vez de o consumir. Mas isto seria, embora difícil na prática, fácil conforme a ideia da organização. Por esta razão, o estudo detalhado e realista dos infinitamente diversos motivos que se podem encontrar na vida económica é uma questão básica da "economia planificada" a ser levada a sério e do socialismo a ser levado a sério.

Notas

[1] Neste contexto entendemos isto no sentido de Max Weber.

[2] Se, mesmo assim, os economistas tiveram desde sempre alguma coisa a dizer sobre este tema, é apenas porque eles nunca se limitaram à teoria económica, mas estiveram – geralmente de forma muito superficial – a exercer sociologia histórica ou, pelo menos, fizeram suposições sobre os contornos do futuro económico. Divisão de trabalho, aparecimento de propriedade privada de terra, crescente controlo da natureza, liberdade da economia e segurança de direito – estes devem ser os elementos mais importantes que constituem a "sociologia económica" de A. Smith. Referem-se, como se pode ver, ao quadro social do processo económico, não a qualquer espontaneidade imanente nele. Este raciocíno pode também ser entendido como

a teoria de desenvolvimento de Ricardo – no sentido, por exemplo, de Bücher. Contudo, Ricardo acrescenta ainda o pensamento que lhe valeu o cognome de "pessimista", a saber, o "prognóstico hipotético" que estipula como, em consequência do crescimento contínuo de capital e população e associado ao progressivo esgotamento da força do solo, um dia se chegará a um estado de repouso – que é totalmente diferente do estado ideal momentâneo de repouso do equilíbrio que conhecemos na teoria moderna – no qual a situação económica seria caracterizada por uma hipertrofia da renda da terra e uma hipertrofia de todos os restantes rendimentos: é uma suposição sobre a formação de dados, cujas consequências são deduzidas de forma "estática", e que são totalmente diferentes daquilo que mais acima se entendeu por teoria de desenvolvimento, por sinal ainda mais diferente daquilo que entendemos neste livro por esta teoria. Mill desenvolve o mesmo pensamento de uma forma mais pormenorizada, distribuindo também cor e som de forma diferente. Mas, essencialmente, o seu quarto livro "*Influence of the Progress of Society on Production and Distribution*" apresenta apenas o mesmo. Já o próprio título do livro indica quanto o autor considera "*progress*" como algo exterior à economia, como algo que tem as suas raízes nos dados e que "exerce influência" apenas sobre produção e distribuição. Nomeadamente, o seu tratamento do progresso das "artes de produção" é rigorosamente "estático". Este progresso aparece como algo autónomo que "actua" sobre a economia e cujo efeito é para ser analisado. O que, neste contexto, é omitido é o objecto deste livro ou, pelo menos, a pedra basilar da sua construção. J. B. Clark (*Essentials of Economic Theory* 1907), que tem o mérito de ter diferenciado consciente e fundamentalmente a "estática" da "dinâmica", entende os elementos "dinâmicos" como uma perturbação do equilíbrio estático. Também nós, do nosso ponto de vista, consideramos uma tarefa essencial estudar os efeitos desta perturbação, assim como o novo equilíbrio que se estabelece a seguir. Mas enquanto J. B. Clark se limita a isto e, como Mill, vê precisamente nisto o conteúdo da dinâmica, nós queremos, antes de mais, apresentar uma teoria destas causas perturbadoras, na medida em que elas para nós são mais do que isso e, também, na medida em que o seu próprio aparecimento nos parece estar ligado a

fenómenos económicos fundamentais. Explicitamente: duas das causas pertubadoras que Clark enumera (crescimento do capital e da população) são, também para nós, meras causas perturbadoras, por muito importantes que possam ser enquanto "factores de mudança" para uma outra série de problemas antes referida neste texto. Igualmente uma terceira causa (alteração do gosto dos consumidores) que ainda justificaremos no texto. Mas, as restantes duas causas (mudanças da técnica e da organização da produção) requerem uma análise especial e provocam mais outra coisa do que "perturbações" no sentido da teoria estática. O facto de isto não ter sido percebido é a mais importante razão isolada para o que nos parece insatisfatório na teoria económica. Desta modesta fonte provém, como veremos, uma nova visão integral do processo económico que ultrapassa uma série de dificuldades fundamentais, justificando desta forma a nova pergunta no texto. Esta é antes mais comparável com a de Marx. Marx defende um desenvolvimento económico interno e não meramente uma adaptação a dados variáveis. Mas a minha construção coincide apenas com uma pequena parte da área por ele desenvolvida.

[3] Por essa razão surgiu um dos mal-entendidos mais aborrecidos com o qual a primeira edição deste livro se teve de bater. Ele originou a crítica de que esta teoria de desenvolvimento descuidaria todos os factores históricos de mudança, com a excepção de um, nomeadamente a personagem do empresário. Se a minha exposição tivesse a intenção que esta objecção pressupõe, então não faria obviamente nenhum sentido. Mas a minha exposição não tem absolutamente nada a ver com os factores de mudança, mas, sim, com o modo como estes se impõem, ou seja, com o mecanismo de mudança. Também o "empresário" não é aqui nenhum factor de mudança, mas, sim, o suporte do mecanismo de mudança. Além disso, não é verdade que eu tenha considerado apenas um factor de mudança, é antes verdade que não considerei nenhum. Ainda menos estamos aqui a tratar dos factores que explicam as mudanças da organização do sistema económico, estilos da economia, etc. Isto é ainda outro problema – relativamente ao qual podemos estar à espera de algo decisivo de uma obra em preparação de Spiethoff – e, embora existam pontos nos quais todas estas opiniões

coincidem, significaria deixar os frutos de todas estragarem-se, se não se distinguir entre elas e proporcionar a cada uma o direito de crescer por ela própria.

[4] É relativamente aos problemas do capital, crédito, lucro empresarial, dos juros de capital e das crises (ou seja, das alterações da conjunctura), que esta fertilidade é para ser comprovada aqui. Mas ela não se esgota com isto. Chamo a atenção do teórico especializado para as dificuldades relacionadas, por exemplo, com o problema do rendimento crescente, a questão dos múltiplos pontos de intersecção entre as curvas de oferta e procura, e o factor tempo. Dificuldades essas que também a análise de Marshal não conseguiu ultrapassar, como Keynes sublinhou, com muita razão. Também aquelas aparecem sob uma luz mais clara quando olhadas do nosso ponto de vista. Exemplos como estes haveria muitos.

[5] A razão por que fazemos isto é que, no período de um ano, estas alterações são quase imperceptíveis, não dificultando por isso a aplicabilidade do método estatístico. Não obstante, o seu aparecimento é muitas vezes a condição do desenvolvimento, no nosso sentido. Mas, embora frequentemente estas alterações tornem o desenvolvimento possível, não são elas que o criam.

[6] Donde se explica que os meios intelectuais da estática consigam lidar com muitas questões do desenvolvimento no sentido habitual e que, por vezes, há autores (por exemplo, Barone) que dão o nome de "dinâmica" precisamente a esta análise das consequências de quaisquer mudanças através do método motivado pela vontade de alcançar o equilíbrio (ou seja método "estático"). Utilizaremos raciocínios "estáticos" também para tratar dos fenómenos secundários do desenvolvimento, na nossa maneira de ver.

[7] Antes pode *grosso modo* dizer-se que a população está, em cada caso, a adaptar o seu crescimento ao espaço económico que tem, em vez de rebentar o espaço económico existente com o seu crescimento espontâneo.

[8] Um privilégio que cada um pode também alcançar através da poupança. Numa economia do tipo artesanal este elemento teria de ser mais realçado. As "reservas" dos industriais já pressupõem desenvolvimento.

[9] O mais importante sendo o juro sobre a produção, como veremos no capítulo cinco.

[10] Mas é evidente que os meios de produção não caem do céu. Na medida em que não vêm nem da natureza nem de fora da economia, foram ou estão a ser em cada caso criados pelas diferentes ondas de desenvolvimento, conforme nós o entendemos e, a partir daí, incorporados no circuito. Cada onda individual de desenvolvimento e cada nova combinação parte, por sua vez, novamente da reserva de meios produtivos do respectivo circuito: galinha e ovo.

[11] Naturalmente não tencionamos minimamente "interpretar o conceito linguístico", razão pela qual também não nos demoramos com significados de palavras, nos quais, por exemplo, o "empresário" teria de ser traduzido para o inglês como "*contractor*" ou onde "empresário" significa algo que levaria a maioria dos "industriais" a protestar contra serem incluídos neste conceito.

[12] Dois exemplos que apoiam a nossa afirmação de que, no fundo, não fazemos mais do que limpar a efectiva "visão" da opinião pública dos defeitos da sua formulação. A concepção controversa do accionista deve-se, simplesmente, a um erro dos juristas relativamente às funções deste tipo de sujeito económico, erro esse que muitos economistas repetiram, e que fez de uma ficção a base da descrição da sua situação jurídica. Aliás, os casos nos quais meros prestamistas exigem uma participação nos lucros mostram que participar nos lucros em vez de receber juros ainda não faz de um "capitalista" um "empresário". Por vezes créditos bancários são concedidos desta forma, embora a participação seja expressa em percentagens do montante emprestado – e não diferente na sua essência era também o *foenus nauticum*. O risco é carregado sempre só pelo capitalista, embora frequentemente também pelo empresário quando este assume a função de capitalista. Falaremos sobre isto no quarto capítulo.

[13] É óbvio que a definição do empresário pelo lucro empresarial, em vez de pela função cujo desempenho dá origem ao lucro empresarial, não é brilhante. Mas temos ainda outra reserva em relação a ela. Veremos que o empresário não recebe o lucro empresarial pela necessidade do mercado no mesmo sentido em que o trabalhador recebe o produto marginal do seu trabalho.

[14] É somente este descuido que explica a atitude de certos teóricos socialistas em relação à propriedade agrícola, porque a pequenez da propriedade individual só faz uma diferença fundamental na opinião da pequena burguesia – que de resto avalia apenas intuitivamente, o que não interessa do ponto de vista científico – mas não na opinião socialista. O objecto e o meio de trabalho do proprietário pode também ser a grande propriedade. O critério da utilização de outra força de trabalho que não a do proprietário e da sua família – não tomando em conta que se aplica apenas a um tamanho de propriedade em regra pequeno ao ponto de ser irracional – é economicamente relevante apenas do ponto de vista de uma espécie de teoria de exploração que quase já não é justificável.

[15] Ver, por exemplo, a excelente descrição em Wiedenfeld, *Das Persönliche im modernen Unternehmertum*. Embora já tenha sido publicado em 1910 no *Schmollers Jahrbuch*, eu não tinha conhecimento deste trabalho quando publiquei a primeira edição deste livro.

[16] Sobre a natureza da função de empresário, ver agora também a minha formulação no artigo "*Unternehmer*" no *Handbuch der Staatswissenschaften*.

[17] A mesma imagem teórica, mas evidentemente não o mesmo em termos sociológicos, culturais, etc.

[18] Em que medida isto se verifica, pode ver-se hoje em dia melhor na economia de povos e, dentro da nossa esfera cultural, na economia de indivíduos que ainda não foram completamente arrastados pelo desenvolvimento dos últimos cem anos, portanto, por exemplo, na economia dos camponeses da Europa Central. Este camponês "calcula", não lhe falta o "sentido de economia". Mesmo assim, não pode dar nenhum passo para fora do percurso habitual, a sua economia não mudou durante séculos ou, se mudou, apenas na consequência de violência ou influência exteriores. Porquê? Porque a escolha de novos métodos não é evidente, e também não é já um elemento conceptual da actuação racional na economia.

[19] Pequenas variações que, no entanto, podem somar-se ao longo do tempo para serem grandes, como já foi mencionado. O importante é que o indivíduo, quando procede a estas modificações, nunca se afaste da

base do habitual. Isto é a regra, quando se trata de pequenas, e excepcionalmente, quando se trata de grandes (*uno actu* grandes) modificações. Apenas neste sentido atribuímos aqui importância ao "ser pequeno". A objecção de não poder haver nenhuma diferença fundamental entre pequenas e grandes modificações, não é válida, porque, por um lado, é falsa em si mesma, na medida em que se baseia na não-observação do princípio do método infinitesimal, cuja natureza consiste na possibilidade de, em certas circunstâncias, se poder dizer do "pequeno" o que não se pode dizer do "grande". Independentemente disso, no entanto, o que interessa aqui é simplesmente se, no caso de uma mudança, o nosso elemento surge ou não. Por isso, o leitor que se ofenda com o contraste grande-pequeno pode, se quiser, substituí-lo por ajustável-espontâneo. Eu próprio não gosto muito de fazer isto, porque esta expressão está ainda mais sujeita a mal-entendidos do que a outra e, na verdade, exigiria explicações mais extensas.

[20] Primeiro, trata-se de um tipo de comportamento e de um tipo de pessoas somente na medida em que este comportamento está ao alcance das pessoas só de modo muito desigual, estando muito acessível a apenas relativamente poucas pessoas, constituindo, assim, a característica mais saliente delas. Visto ter havido críticas à exposição que fiz na primeira edição, no sentido de ter exagerado a peculiaridade deste comportamento e menosprezado o facto de ser (embora mais ou menos) próprio de todos os homens de negócios, e também à descrição apresentada num trabalho posterior (*Wellenbewegung des Wirtschaftslebens, Archiv für Sozialwissenschaft*, 1914) no sentido de introduzir um tipo intermédio (sujeitos económicos "semiestáticos"), pode ainda acrescentar-se o seguinte: o comportamento em questão é peculiar em dois sentidos. Por um lado, na medida em que se ocupa com outra coisa, que faz outra coisa que não significa o comportamento habitual. Evidentemente, podem, neste sentido, agrupar-se os dois comportamentos numa entidade superior, mas isto não altera o facto de existir uma diferença teórica relevante entre os dois "objectos", sendo que apenas um objecto é descrito pela teoria habitual. Depois, o comportamento em questão é, para além disto, outra coisa *per se*, é um agir diferente, que exige aptidões não gradualmente, mas qualitativamente diferentes das que

são exigidas no seu percurso usual no circuito. Mais tarde sobressairá ainda mais nitidamente qual o único comportamento económico que, conforme a sua natureza, a opinião tradicional descreve.

Ora, numa população etnicamente homogénea é de supor que estas aptidões sejam distribuídas de forma igual às outras, por exemplo, aptidões físicas, o que significa que a curva da sua distribuição tem uma ordenada, nos dois lados da qual os indivíduos podem ser arrumados simetricamente conforme, neste respeito, são supernormais ou subnormais. Assim, hão-de agregar-se sucessivamente menos individuos às cotas superiores, à cota média ou, àqueles que descem para baixo deste valor. De forma semelhante podemos, certamente, supor que qualquer pessoa saudável saiba cantar, se quiser. Talvez metade dos indivíduos de um grupo etnicamente homogéneo tem uma aptidão média para tal, a capacidade para cantar de um quarto vai progressivamente diminuindo e, digamos, um quarto tem esta aptidão acima da média. Entre os indivíduos deste último quarto, passando por uma série de situações em que a arte de canto vai aumentando e o número das pessoas, que a têm, vai ficando cada vez mais pequeno, acabamos por chegar aos Carusos. Em geral, é apenas nesta parcela que nos damos conta da capacidade de cantar, e somente relativamente às maiores sumidades esta pode tornar-se a propriedade característica da pessoa. Não estamos aqui a falar da profissão, que no entanto exigirá também um certo talento mínimo. Então, embora praticamente todas as pessoas saibam cantar, a aptidão de cantar não deixa, por isso, de ser uma propriedade distinguível e o atributo de uma minoria, mas não exactamente de um tipo, porque esta propriedade – ao contrário da nossa – tem relativamente pouca influência sobre a personalidade inteira.

Vamos aplicar o que dissemos. Supomos que um quarto da população seja tão pobre nestas aptidões – vamos aqui temporariamente chamá-las iniciativa económica – que este facto se perceba na pobreza da personalidade moral e que estas pessoas nos mais pequenos assuntos da vida privada ou profissional, onde este elemento entra, fazem um papel lastimoso. Conhecemos este tipo e sabemos que muitos dos mais cumpridores funcionários públicos que se distinguem pela sua lealdade

ao dever, saber profissional e exactidão, pertencem a este quarto. Depois existe a "metade", os "normais". Estes funcionam melhor nos assuntos que, mesmo nas situações habituais, não são apenas para ser "despachados", mas necessitam realmente de ser "decididos" ou "levados a cabo". A este grupo pertencem praticamente todos os homens de negócios, senão nunca teriam alcançado os lugares que ocupam; a maioria até constitui uma selecção – individual ou hereditariamente comprovada. Não é um "novo" caminho o que um industrial têxtil toma quando vai ao leilão de lã em Liverpool. Mas as situações lá são sempre diferentes e o sucesso da empresa depende tanto da habilidade e da inciativa na compra da lã, que o facto de na indústria têxtil até agora não haver *trusts* que sejam comparáveis aos da indústria pesada sem dúvida se explica parcialmente pelo facto de os mais competentes não quererem abdicar da sua própria habilidade na compra da lã. Subindo na escala, acabamos por chegar ao quarto superior, àquelas pessoas que constituem um tipo que é caracterizado precisamente pelo nível daquelas capacidades nos domínios do intelecto e da vontade. Entre os indivíduos deste tipo não há só muitas variedades (do comerciante, industrial, financeiro, etc.), mas também uma diversidade contínua dos graus de intensidade da "iniciativa". No nosso raciocínio existem tipos de intensidade muito variada. Uns sabem pisar com segurança onde ainda ninguém andou, um outro sabe seguir onde apenas um já andou, um terceiro apenas segue em grupo, mas neste está entre os primeiros. Assim, o grande lider político de todas as espécies e de todos os tempos é também um tipo; mas não é uma pessoa única que, neste aspecto, esteja a confrontar uma massa amorfa, mas antes, um fenómeno de topo, do qual uma variedade contínua desce até ao ponto médio, e daí ainda mais até aos valores baixos. Contudo, não é apenas a "liderança" que constitui uma função especial, também o lider é algo especial e distinguível – pelo que, no nosso caso, não faz sentido perguntar: "Onde, então, é que começa o tipo que defendemos?" Para depois declarar: "Isto, afinal, não é nenhum tipo!"

[21] A exposição que fiz na primeira edição foi criticada por ser entendida como definindo a "estática" ora como uma construção teórica, ora como imagem de uma situação real da economia. A teoria estática

não pressupõe uma economia estacionária, visto também tratar das consequências de alterações de dados. Penso que a actual exposição já não oferece motivos para tal dúvida. Em princípio, então, não há nenhuma conexão necessária entre teoria estática e realidade estacionária. Apenas na medida em que se torna mais fácil de explicar as formas fundamentais do processo económico com base numa economia invariável, se recomenda por vezes esta suposição na teoria económica. Por inúmeros milénios e também em tempos históricos, em algumas ocasiões no decorrer dos séculos, a economia estacionária é um facto incontestável, para além de, como Sombart foi o primeiro a sublinhar, tender a tornar-se realidade em todos os períodos de depressão. E porque, primeiro, tanto aquela construção como este facto não contêm o elemento que nos interessa e porque, segundo, o facto que explica esta situação, ou seja, o poder do caminho determinado também ter como consequência o facto de aquela construção se ajustar relativamente bem a uma parte da realidade e mal à outra, estabeleci na minha exposição na primeira edição uma relação entre as duas. A razão de ter feito tal reside exactamente nisto. Mas tem ajudado tão pouco que resolvi desfazê-la agora. E mais: a teoria usa duas maneiras de ver que talvez ainda possam vir a criar dificuldades. Se é para nos ser demostrado como é que todos os elementos da economia se determinam uns aos outros em equilíbrio, não se considera este sistema de equilíbrio como já existente, mas antes que se construa perante os nossos olhos "*ab ovo*". Isto não quer dizer que o seu nascimento seja explicado geneticamente. Apenas se esclarece a sua existência e o seu funcionamento logicamente, dissecando-os intelectualmente. Nisto, parte-se do princípio de que as experiências e os hábitos dos indivíduos já existem. Não se explica assim como é que estas combinações produtivas chegaram a realizar-se. Além disso, quando se propõe examinar dois estados de equilíbrio vizinhos, compara-se, por vezes – nem sempre –, por exemplo, em Pigou's *Economics of Welfare*, a "melhor" combinação produtiva no primeiro com a "melhor" no segundo. E isto, por sua vez, embora não o tenha de dizer, pode querer dizer que as duas combinações, no sentido em que estamos aqui a falar, são diferentes não apenas em pequenas variações quantitativas, mas também conforme os prin-

cípios técnico e comercial. Também aqui não se investiga o aparecimento da segunda combinação, nem os problemas com isto associados, mas apenas o funcionamento e o resultado da combinação que – como sempre – já surgiu. Embora esta maneira de ver seja justificada e correcta, ultrapassa o nosso problema. Se ela implicasse a afirmação de que, com isto, o problema estava também resolvido, estaria errada.

[22] Precisamente quando o "arrastar" coincide com o avanço da concorrência. É nisto que se baseia o facto fundamental das contínuas eliminações de lucros empresariais e o fenómeno, não menos fundamental, de depressões periódicas, como veremos a seguir. Nem sempre o "arrastar" é desta natureza. Não o é, por exemplo, quando uma indústria se junta para formar um *"trust"*, e também não o é perante os consumidores.

[23] A exposição que fiz na primeira edição tem sido criticada como "favorável aos empresários" e como "glorificação" exagerada do tipo do empresário. Protesto contra isto afirmando que é um argumento não científico – ou uma forma de argumento que corresponde a uma fase da ciência já superada. O que poderia ser interpretado como "favorável aos empresários" não é mais do que a prova de que cabe ao empresário uma função no processo económico social – ao contrário, e.g., do cavaleiro salteador. No entanto, visto isto hoje ser reconhecido também por parte de socialistas sérios, só pode discutir-se se a nossa versão é correcta ou errada, discussão essa para a qual agitação e *slogans* não ajudam. Para além disso, não há "glorificação", nem na tendência, nem de facto, porque os dados e argumentos mencionados são compatíveis tanto com uma avaliação positiva como negativa da actividade empresarial privada, especialmente com a recepção privada de lucro empresarial. Quem não tiver absolutamente nada a contribuir para um tal debate, pode muito bem agitar o seu reservatório de frases feitas. Mas não tem o direito a ser tomado em consideração.

[24] Entre os contra-argumentos, que, como os que foram mencionados na nota anterior, são tomados em consideração apenas como prova de paciência, encontra-se também o argumento de que o raciocínio deste livro não passa de psicologia duvidosa. Para além do facto de a "psicologia" em questão apenas ter importância ilustrativa, sendo o que aqui nos interessa antes de outros assuntos, ou seja, assuntos

económicos, temos de responder aos quatro significados que esta frase despropositada pode assumir:

1. Se se pretender dizer que "motivação" não pode, sem mais, ser considerada como causa explicativa, porque o motivo não é simplesmente a "causa" da acção, mas, sim, antes de mais um reflexo psíquico dela, isto é correcto. Mas não defendemos o contrário. O motivo é apenas o instrumento, com a ajuda do qual o observador possa talvez tornar a sequência de causa e efeito na vida social mais clara do que normalmente seria, para si e para outros, e com a ajuda do qual possa compreender esta sequência, ao contrário de uma sequência na "natureza inânime". Constitui, como dentro de pouco poderemos dizer com aproximada precisão, frequentemente um valioso meio heurístico e, muitas vezes, também um utilizável "fundamento explicativo". Aqui não é utilizado como "fundamento real".

2. Se, com a objecção da "psicologia", se pretender dizer que algo daquilo que foi dito não é "economia", não sendo por isto relevante, esta repreensão é, ela própria, irrelevante perante o facto de precisarmos destes elementos e, no caso de nenhuma ciência os oferecer sob a forma necessária, termos de ser nós próprios a elaborá-los, da mesma forma como o economista também tem por sua própria conta de se ocupar com a história e a estatística. Errada e insuficiente é a opinião, segundo a qual a ciência social, em última instância, se dissolve em psicologia; ingénuo, porém, é aquele que diz que relativamente a todos os nossos problemas deveríamos funcionar sem qualquer psicologia, ou seja, sem examinarmos e interpretarmos comportamentos observáveis. Aliás – visto também a psicologia ter de ver com reacções objectivamente constatáveis –, isto ainda não significa que

3. quando nos estivermos a dedicar à "psicologia", estamos a afastar-nos para o inexperimentável, para aquilo que existe apenas subjectivamente, porque descrevemos e analisamos um comportamento económico visível. Se, para além disso, tentarmos "entendê-lo", "interpretar o seu sentido", mesmo assim este próprio comportamento visível continua a ser o *alfa* e o *ómega* da nossa análise.

Todos estes argumentos são também válidos em relação à fraseologia, cuja vítima, para prejuízo da ciência, tem sido muitas vezes e ainda o é, a doutrina "subjectiva" do valor.

4. Se se quiser dizer que a nossa "visão" do tipo do empresário é errada e que, nomeadamente, a nossa descrição da sua motivação é insuficiente, isto teria de ser provado em pormenor, analisando cada passo da nossa argumentação e tomando em consideração o objectivo limitado da nossa descrição, que não aspira a nenhuma sociologia deste tipo. Mas isto não aconteceu. Há uma irreflectida espécie de "leitura em diagonal", que apenas tenta apanhar um *slogan,* e, quando pensa tê-lo encontrado, satisfeita, põe o raciocínio de lado para, a partir daí, repetir continuamente apenas o *slogan*. A esta espécie de leitura só se pode responder de uma única maneira: com uma formulação sempre repetida, sempre mais cuidada, da verdade. O importante é que o leitor que queira compreender sinta na nossa descrição o pulsar desta verdade e da vida real.

[25] Este passo está ligado sobretudo ao nome de Pareto, mas quem o conseguiu com mais perfeição foi Barone (*il ministro della produzione nello sato collettivista, Giornale degli Economisti* 1908).

[26] Quer dizer: neste significado das palavras "hedónico" e "racional", onde a última significa: reconhecido pelo observador como correspondente a ou adequado para um dado fim em dadas circunstâncias.

[27] Certamente, é verdade só num sentido muito especial que este tipo "cria" algo. Há sempre significados desta frase nos quais, obviamente, não seria verdade. O mesmo se aplica à expressão "não tira apenas as consequências". Mas acredito que o texto é suficientemente claro. Quem achar que não é convidado a reler a discussão pormenorizada da primeira edição.

[28] Se este tipo de empresário não foge ao "desagrado" do esforço ou se o esforço para ele significa "prazer" em vez de "desagrado", é a mesma coisa.

TERCEIRO CAPÍTULO

Crédito e Capital

Primeira Parte

A Natureza e a Função do Crédito[1]

A ideia-base de o desenvolvimento económico ser uma utilização essencialmente diferente das prestações existentes de trabalho e solo conduziu-nos à noção de a implementação de novas combinações acontecer por meio do desvio das prestações de trabalho e do solo das suas utilizações habituais. Para as formas de economia onde o dirigente não tem o poder de dispor sobre estas prestações, isto, por sua vez, conduziu-nos a duas heresias. A primeira diz que o dinheiro tem, neste processo, um papel fundamental, enquanto a segunda defende que neste processo cabe até um papel essencial aos outros meios de pagamento, ou seja, que neste contexto os acontecimentos no domínio dos meios de pagamento não são meros reflexos de acontecimentos no mundo dos bens, que são a origem de tudo o que é essencial. Uma longuíssima fila de teóricos asseguram-nos do contrário, em todos os tons possíveis, com particular determinação e rara unanimidade, com impaciência e indignação moral e até intelectual.

Sempre, quase desde que se tornou ciência, a economia se debateu com os equívocos populares que envolvem o fenómeno do dinheiro. E com razão. É aqui que

está um dos seus méritos essenciais. Quem pondera o que foi dito até agora chega facilmente à conclusão de que aí nenhum desses erros está a ser defendido. Por outro lado, se se quisesse afirmar que o dinheiro é apenas um meio para a circulação dos bens, não sendo possível associar-lhe nenhuns fenómenos importantes, isto seria errado. Se disto se quiser fabricar uma objecção contra o nosso raciocínio, esta já seria refutada ao comprovarmos que, no nosso caso, a utilização diferente das forças produtivas da economia não pode ser conseguida de outra forma que não através de uma modificação no poder de compra dos sujeitos económicos. Vimos que, em princípio, não é possível pedir emprestadas prestações de trabalho e de solo dos trabalhadores e proprietários. Acrescento ainda que o empresário também não pode pedir emprestados meios produtivos não produzidos. Porque no circuito não existem nem reservas não utilizadas, nem quantidades destas reservas postas à disposição das necessidades do empresário. Se, por acaso, em uma qualquer economia existirem precisamente tais meios produtivos produzidos de que o empresário necessita, pode naturalmente comprá-los. Mas para isto precisa de poder de compra. Não os pode pedir emprestados sem mais, visto serem necessários para os fins para os quais foram produzidos e o seu proprietário não poder nem querer ficar à espera do seu rendimento, como também não estará na disposição de correr riscos. É verdade que o empresário poderia restituir-lhe o seu rendimento, mas apenas mais tarde. Se, mesmo assim, houver alguém que lhe empreste poder de compra, estamos aqui perante duas transacções, uma compra e um crédito. Os dois, porven-

tura, não são apenas duas partes juridicamente separadas do mesmo processo, mas antes dois eventos económicos muito diferentes, a cada um dos quais estão associados fenómenos muito distintos, como se verá mais tarde. Por fim, o empresário também não pode "adiantar" bens de consumo aos trabalhadores e proprietários[2], simplesmente porque não os tem. Se os comprasse, precisava para isso precisamente do poder de compra. Não conseguimos superar este ponto, porque se trata sempre de retirar bens do circuito. O mesmo é válido também para o pedir emprestado de bens de consumo, como para o pedir emprestado de meios de produção produzidos. Não estamos, portanto, a afirmar nada que seja misterioso ou aventureiro.

É evidente que não faria sentido responder-nos dizendo que não "é possível" algo essencial estar associado ao dinheiro. Na realidade, o poder de compra é exactamente aqui o veículo de um processo fundamental que não tem nada de preocupante. Aliás, esta objecção, por princípio, não pode ser feita de forma alguma, porque toda a gente reconhece o fenómeno inteiramente análogo no sentido do qual alterações na quantidade ou na distribuição do dinheiro podem ter consequências muito profundas. Só que esta observação até agora não tinha merecido muita atenção (encontrava-se, por assim dizer, numa via secundária). Mas a comparação é bastante instrutiva. Também aqui não há necessariamente uma alteração no mundo dos bens, i.e., uma razão explicativa anterior do "lado dos bens". Os bens aí comportam-se igualmente de uma forma muito passiva. Mesmo assim, sabe-se que a sua natureza e a sua quantidade são fortemente influenciadas por tais alterações.

A nossa outra heresia não é de longe tão perigosa como parece. Também ela se baseia, em última instância, num facto que não só é comprovado e evidente mas também reconhecido. São criados na economia nacional meios de pagamento que, é certo, na sua forma exterior se apresentam apenas como créditos em "dinheiro" mas que se distinguem fundamentalmente de créditos em outros bens pelo facto de prestarem exactamente os mesmos serviços que o bem sobre o qual são sacados, de modo a, em certas circunstâncias, poderem substituí-los – de qualquer modo pelo menos temporariamente.[3] Isto é reconhecido não apenas na literatura especializada do sistema monetário, mas também na teoria no sentido mais restrito. Consta em todos os manuais. Não temos nada a acrescentar à observação, mas, sim, à análise. A observação da qual precisamos existe, só que também ela se encontra numa via secundária. Os problemas cuja discussão mais tem contribuído ao reconhecimento teórico dos factos que na prática são realmente indubitáveis são as questões do valor e de conceito de dinheiro. Depois da Teoria de Quantidade ter estabelecido a sua fórmula para o valor, a crítica usou o facto da existênca dos outros meios de pagamento. Isto é sabido. Também se sabe que, nomeadamente na literatura inglesa, a questão, se estes meios de pagamento são dinheiro e, especialmente, se créditos bancários são "dinheiro", se tornou num absoluto estereótipo. Alguns dos melhores teóricos deram uma resposta afirmativa, mas para nós é já suficiente que esta pergunta tenha sido levantada. O que nos interessa, mesmo se a resposta àquela pergunta tivesse sido negativa, é que ela tem, sem

excepção tanto quanto sei, encontrado reconhecimento. É sempre analisado com mais ou menos pormenor, como e em que formas o assunto é tecnicamente possível.

Isto também já constitui o reconhecimento de que, na maioria dos casos ainda é explicitamente sublinhado que os meios de circulação criados desta forma não estão simplesmente a substituir dinheiro em moeda guardado em qualquer lugar, por acaso, mas que existem efectivamente em quantidades que ultrapassam todo o resgate no sentido mais restrito. Para além disso, reconhece que não estão, por meras razões de conveniência, apenas a substituir somas de dinheiro que alguma vez tenham existido, mas que são, sim, criadas de novo, existem lado a lado com as somas existentes de dinheiro. Também quanto à outra questão que mantemos por razões de exposição, embora não seja fundamental para nós, a saber, que esta criação de meios de pagamento tem o seu centro nos bancos e constitui a sua verdadeira função, estamos de acordo com a opinião vigente ou, para ser mais exacto, pelo menos com uma opinião que hoje já se pode chamar vigente. A criação de dinheiro por parte dos bancos através da constituição de dívidas a pagar contra eles próprios, sobre a qual já se pode ler no velho mestre Smith e até em autores ainda mais antigos e totalmente livres de equívocos populares, já se tornou hoje num lugar-comum. Apresso-me a acrescentar que para os nossos fins é completamente indiferente se a expressão "criação de dinheiro", que adopto de Bendixen, é considerada correcta em termos de teoria ou não: a nossa exposição é completamente independente das particularidades de qualquer teoria monetária.

Por fim, não pode haver dúvidas de que estes meios de circulação entram nas transacções através da abertura de créditos, e que são criados sobretudo com o objectivo da concessão de crédito – exceptuando os casos em que se trata simplesmente de evitar o envio de moedas. De acordo com Fetter (*Principles of Economics*, pág. 462), um banco é "*a business whose income is derived chiefly from lending its promises to pay*". Até aqui não tenho dito nada controverso e, nesta medida, não vejo sequer a possibilidade de uma divergência de opinião. Ninguém pode acusar-me, porventura, de infringir o teorema de Ricardo segundo o qual "*banking operations*" não podem aumentar a riqueza de um país, ou seja, eventualmente culpar-me de uma "*vapoury speculation*"[4] na linha de Law. Seja como for, quem quererá negar o facto de nos países economicamente mais desenvolvidos talvez três quartos dos depósitos bancários serem créditos[5] e que o homem de negócios decididamente costuma, por regra, tornar-se, primeiro, devedor do banco, para a seguir se tornar o seu credor, que primeiro "pede emprestado" o que a seguir "deposita" *uno actu*, para já não falar do facto de quase todos os meninos da escola saberem que somente uma ínfima parte de todas as transacções são feitas com dinheiro no sentido mais estrito possível? Por isso, não entro em mais pormenores relativamente a estes assuntos. Seria mesmo inútil apresentar aqui polémicas que qualquer um, para quem são novidade, pode encontrar em qualquer livro elementar. Pressupõe-se como não controverso que todas as formas exteriores de crédito, desde a nota bancária até à nota de crédito, compreendem um conteúdo de natureza semelhante.[6]

De momento há apenas um ponto que pode ser controverso. É evidente que aqueles meios de circulação não são, na maioria dos casos, criados sem base alguma. Penso não estar errado quando digo que tanto o homem de negócios como o teórico imaginam como exemplo típico de um tal meio de circulação, e.g., a letra do produtor, que este, depois de ter acabado a produção e vendido os produtos, saca ao seu cliente para de imediato "transformar" o seu crédito "em dinheiro". Neste caso, estes produtos servem de base – concretamente, por exemplo, uma guia de transporte – e, mesmo que a letra não seja suportada por dinheiro existente, é em contrapartida suportada por bens existentes e, desta forma, pelo menos por um "poder de compra" de alguma forma existente. Naturalmente, também estes depósitos agora mencionados se baseiam, em grande parte, em tais "valores de mercadorias". Isto poderia ser considerado como o caso normal da abertura de crédito e do pôr a circular meios de pagamento a crédito, devendo qualquer outro caso ser visto como anormal.[7] Mas também nos casos, em que não se trata de um negócio normal de mercadorias, é óbvio que geralmente se exige uma garantia. Trata-se, de facto, sempre apenas de uma mobilização de valores existentes. Desta forma voltaríamos à opinião vigente, que até celebraria um triunfo especial, porque agora se dispensariam não apenas meios de circulação sem suporte, como também se eliminaria o dinheiro, reduzindo-se o assunto todo à troca de mercadoria contra mercadoria, ou seja, a processos meramente do mundo das mercadorias. Esta opinião explica o facto de haver quem pense que a "criação de dinheiro", sendo

simplesmente um processo técnico e não muito interessante para as grandes linhas da teoria, possa ser relegada para o capital dedicado à circulação.

Não estamos inteiramente de acordo com isto. De momento apenas tem de ficar sublinhado que o que a prática designa como anormal é meramente a criação de meios de circulação, que se fazem passar por algo que resultou do negócio de mercadorias regular, sem que isto seja o caso. Independentemente disto, uma mudança financeira não é simplesmente e nem sempre algo "anormal". Aberturas de crédito para o efeito de novas criações de certeza não o são, mas mesmo assim acontecem frequentemente, de forma em princípio igual – embora, do ponto de vista técnico, a duração mais longa destes créditos os torne naturalmente diferentes. No entanto, no que toca à cobertura que em tais casos não pode ser de produtos já existentes, mas somente de outras coisas, o seu significado fundamental não é que os bens, que constituem a garantia, sejam mobilizados através da concessão de crédito. Isto não descreve bem a natureza do assunto. Antes temos de distinguir entre dois casos. No primeiro caso, o empresário dispõe de alguns bens que pode hipotecar ao banco[8]. Este facto facilita-lhe certamente, na prática, a obtençao de um crédito. Mas isto não faz parte da natureza do assunto na sua forma mais pura. Por princípio, a função de empresário não está associada à posse de bens, como igualmente ensinam a análise e a experiência, embora a circunstância acidental de ter bens constitua uma vantagem prática. Perante os casos onde esta circunstância não se verifica, não deverá ser possível rejeitar esta opinião. Disto resulta, que a frase

conforme a qual o crédito, por assim dizer, "transforma bens em moeda" não está a exprimir o verdadeiro processo suficientemente bem. No segundo caso, o empresário penhora bens, que compra com o poder de compra que pediu emprestado. Neste caso, a abertura de crédito acontece primeiro, fazendo com que este, pelo menos por princípio e durante um momento eventualmente muito curto, careça de cobertura. Este caso apoia ainda menos do que o primeiro a opinião de colocar valores de bens existentes em circulação. Pelo contrário, fica perfeitamente claro que se trata aqui da criação de poder de compra que inicialmente não tem correspondência em novos bens.

Daí resulta, portanto, que também a soma do crédito tem, na realidade, de ser maior do que poderia ser, se existisse apenas crédito com cobertura total. O edifício do crédito estende-se não apenas sobre a base existente de dinheiro, mas também sobre a base existente de mercadorias. Novamente, este facto como tal não pode facilmente ser negado. Apenas a sua interpretação teórica pode ser duvidosa. Neste contexto temos de constatar uma coisa, a saber, que também para nós aquela distinção entre crédito normal e crédito não normal é significativa. Os "certificados de quota" no fluxo económico de bens que é criado pelo crédito normal são certificados de prestações anteriores e bens existentes. Os que são criados pelo crédito que a opinião vigente classifica como anormal, são, conforme a sua natureza, certificados de futuras prestações e bens ainda por produzir. Deste modo, existe certamente uma diferença fundamental entre as duas categorias, tanto rela-

tivamente à sua natureza, como ao seu modo de funcionar. Ambas são avaliadas como sendo iguais na sua circulação na economia e ambas prestam o mesmo serviço como meios de pagamento – para além de frequentemente não poderem ser distinguidas por fora. Mas uma compreende meios de pagamento aos quais corresponde um *input* para o produto social, e a outra meios de pagamento aos quais, inicialmente, não corresponde nada – pelo menos nenhum *input* para o produto social, embora na prática esta falta seja frequentemente compensada por outras coisas.

Após estas observações preliminares, cuja brevidade espero não cause nenhuns mal-entendidos, passo a tratar do verdadeiro tema deste capítulo. Em primeiro lugar, é necessário comprovar a constatação, que à primeira vista é de estranhar, de que, em princípio, ninguém precisa de crédito a não ser o empresário – ou a afirmação equivalente, mas já muito menos estranha, de que o crédito serve o desenvolvimento industrial. A prova do lado positivo do assunto, a saber, que o empresário necessita, em princípio e regularmente, da concessão de crédito – precisamente no sentido de disponibilização temporária de poder de compra – já ficou resolvida na minha exposição no segundo capítulo. Para poder produzir em geral, para poder executar as suas novas combinações, o empresário precisa de poder de compra. Este não lhe é oferecido automaticamente como resultado dos produtos vindos do período económico anterior, como é o caso do produtor no circuito. Se não o tiver, por acaso, já de outra forma, terá de o "pedir emprestado" – e se já o tiver, não será mais do que a consequência do desenvolvimento anterior. Se não o conse-

guir "pedir emprestado", então obviamente não se pode tornar empresário. Isto não tem nada de fictício. É apenas a expressão precisa de factos geralmente bem conhecidos. Só se pode tornar empresário, tornando-se primeiro devedor. Tornar-se devedor é devido a uma necessidade interna do processo de desenvolvimento, tornar-se devedor é inerente à natureza da questão, não sendo nada de anormal, uma ocorrência desagradável devido a circunstâncias acidentais. A sua primeira necessidade é a necessidade de crédito. Antes de precisar de quaisquer bens, precisa de poder de compra. É, com certeza, o devedor por excelência entre os tipos de sujeitos económicos que a análise da realidade faz sobressair.[9]

O que foi dito tem agora de ser complementado pela prova negativa que não é possível dizer o mesmo de nenhum outro tipo de sujeito económico, i.e., que nenhum outro tipo de sujeito económico é, conforme a sua natureza, um devedor no mesmo sentido. Naturalmente que, na realidade, existem ainda outros motivos para a concessão de crédito. Mas a questão decisiva é que, nestes, a abertura de crédito não aparece como elemento fundamental do processo económico. Em primeiro lugar isto é válido, sem mais, para o crédito ao consumo. Não tomando em consideração que a sua importância só pode ser diminuta, não o encontramos no nosso caminho quando percorremos as formas básicas e as necessidades da vida económica. Ter de pedir um crédito ao consumo, não pertence à natureza de nenhum sujeito económico. Igualmente não pertence à natureza de nenhum processo produtivo que os indivíduos envolvidos tenham de contrair dívidas para poderem con-

sumir. Daí que o fenómeno do crédito ao consumidor não nos interesse mais aqui. É apenas neste sentido que afirmamos que o empresário é o único devedor típico na economia nacional. Apesar de toda a sua importância prática, excluímos, portanto, o crédito ao consumo das nosssa considerações. Isto não significa nenhuma abstracção – estamos a reconhecê-lo como um facto, mas não temos nada de especial a dizer acerca dele. Exactamente o mesmo se aplica a tais casos onde, por exemplo, a necessidade de crédito surge apenas para manter o funcionamento de uma empresa perturbada por acidentes. Estes casos, que estou a condensar no conceito de "crédito produtivo para o consumo", também não pertencem à natureza de um processo económico, no sentido de ser necessário ocuparmo-nos dele para podermos entender a vida do organismo económico. Também eles, neste contexto, não nos interessam mais.

Tendo em conta que cada forma de abertura de crédito para fins de inovações, melhoramentos, etc. aparece, por definição, como concessão de crédito ao empresário e constitui um elemento do desenvolvimento económico, a única forma de abertura de crédito que resta, da qual podemos ainda falar aqui, é o crédito regular de exploração. A nossa prova será apresentada, quando o pudermos declarar como "insignificante" no nosso sentido. Como estão, então, as coisas relativamente a este crédito?

No primeiro capítulo vimos que o pedido e a concessão de crédito de exploração[10] não faz parte da natureza do circuito regular da economia. Conforme o nosso modelo, o produtor, depois de ter acabado de produzir os seus pro-

dutos, vende-os de imediato e começa uma nova produção com o resultado dessa venda. É verdade que, na realidade, isto nem sempre se processa assim. Pode acontecer que o produtor queira começar a produzir antes de ter vendido os seus produtos. Mas o importante é que dentro do circuito podemos, sem omitir nada essencial, descrever o processo como se ele começasse cada próxima produção com o resultado da venda da anterior. O crédito de exploração deve a sua importância, na prática, somente à circunstância de haver desenvolvimento e de este desenvolvimento abrir imediatamente uma possibilidade para a utilização das quantidades de dinheiro não utilizadas. Nestas condições qualquer indivíduo usará todo o seu resultado quanto antes, pedindo um empréstimo no valor da sua sua própria necessidade de poder de compra apenas para o período de tempo necessário. O fluxo do desenvolvimento está, pouco a pouco, a inundar toda a economia, o que torna muito difícil para nós ver as questões claramente. Se não houvesse desenvolvimento, as quantidades de dinheiro necessárias para efectuar os negócios simplesmente teriam de estar disponíveis em cada unidade económica, sem serem utilizadas durante o período de tempo em que não são precisas. Só o desenvolvimento muda isto. Rapidamente faz desaparecer aqueles indivíduos que têm orgulho em nunca terem utilizado crédito. E quando, depois, todas as economias estiverem envolvidas no fenómeno do crédito, quem faz da concessão de crédito o seu negócio preferirá esta forma de conceder crédito ao empresário, dado o risco ser menor. Muitos bancos, sobretudo os do tipo κατ' ἐξοχὴν "banco de depósitos", e quase todas as

casas tradicionais de renome e com grandes clientelas estão, de facto, a fazer isto, limitando-se mais ou menos a este crédito de exploração. No entanto, isto é uma consequência do desenvolvimento.

Com esta opinião não estamos tanto em contradição com a opinião vigente, como poderia pensar-se.[11] Antes confirmamos, em total harmonia com a nossa exposição habitual, que, se quisermos entender a natureza do circuito, podemos prescindir deste crédito de exploração. Somente por a teoria vigente ser da mesma opinião e, tal como nós, não ver no financiamento do negócio regular de mercadorias nada que seja essencial para entender o assunto, consegue excluí-lo das suas reflexões sobre as linhas básicas do decorrer económico. Só por esta razão pode limitar o seu olhar às mercadorias. No mundo das mercadorias, porém, encontra algo parecido com negócios a crédito, mas sobre isto já falámos. De qualquer forma, neste contexto, a opinião vigente reconhece tão pouco como nós a necessidade de criar novo poder de compra. O facto de também não reconhecer uma tal necessidade em outros campos mostra, por sua vez, que é apenas "estática".

Podemos, então, excluir o crédito de exploração da nossa exposição com a mesma justificação que o crédito ao consumo. Da consideração de ser apenas um expediente técnico de circulação – repetimos: no circuito com desenvolvimento, pelas razões mencionadas, isto acaba por se tornar noutra coisa – e de não influenciar a circulação das mercadorias, vamos agora tirar a consequência para a nossa exposição. Para o distinguir claramente daquele crédito que tem uma influência muito considerável sobre

a circulação de mercadorias, pressupomos para o circuito que todas as transacções sejam efectuadas com moedas, que devem estar disponíveis de uma vez por todas numa determinada quantidade e com uma determinada velocidade de circulação. De resto, é certamente também possível toda a circulação de uma economia sem desenvolvimento consistir em meios de pagamento que se designam como créditos a receber. Mas, visto estes meios de pagamento não serem, de qualquer forma, mais do que "certificados" de mercadorias existentes e prestações anteriores, como as moedas, e de não existir nenhuma diferença essencial entre estes dois, exprimimos o nosso resultado por meio da constatação que ao crédito de exploração falta o que no fenómeno de crédito é essencial, convergindo deste modo com o que dissemos no primeiro capítulo.

Isto prova a nossa tese e, ao mesmo tempo, explica com mais precisão qual o sentido em que queremos que ela seja entendida, a saber, o empresário é o único que por princípio precisa de crédito. Somente para o desenvolvimento industrial o crédito tem um papel fundamental, ou seja, um papel cuja consideração é fundamental para a compreensão de todo o processo. Lembrando o nosso argumento do segundo capítulo, vê-se imediatamente que a correlação da tese também é válida, i.e., a tese de, se os líderes não disposerem de meios produtivos, todo o desenvolvimento económico, por princípio, precisar de crédito.

Esta função do crédito, a única que no nosso sentido é fundamental, consiste, como sabemos, mais precisamente no facto de a concessão de crédito permitir ao empresário retirar os meios produtivos de que necessita das suas utili-

zações anteriores, iniciando uma procura por estes e, desta forma, obrigando a economia a seguir novos caminhos. Quer isto dizer que o crédito é a alavanca desta retirada de mercadorias. A nossa segunda tese diz agora: na medida em que o crédito não vem de resultados passados de empresas ou, em geral, de depósitos de poder de compra criados por desenvolvimento passado, pode unicamente consistir em meios de pagamento a crédito criados *ad hoc*, que não podem ser suportados nem por dinheiro no sentido mais estrito, nem por produtos – mercadorias – existentes. Certamente que pode ter a cobertura de outros valores que não sejam produtos, ou seja, de quaisquer bens que os empresários possam possuir. Mas isto, primeiro, não é necessário, e segundo, não muda a natureza do processo que consiste na criação de nova procura sem criação imediata de nova oferta. Já não é necessário provar esta tese aqui, pois resulta da argumentação do segundo capítulo. Neste contexto, apenas interessa ainda que ela nos forneça a conexão entre abertura de crédito e meio de pagamento a crédito e que nos conduza àquilo que penso ser a essência do fenómeno de crédito.

Visto a abertura de crédito, no único caso em que é fundamental para o processo económico, só poder acontecer através de tais meios de pagamento a crédito criados de novo, se não tiver havido resultados de desenvolvimentos anteriores, e visto, ao invés, somente neste único caso a criação de tais meios de pagamento ter um papel mais do que meramente técnico de circulação, a abertura de crédito involve, nesta medida, a criação de poder de compra. Este poder de compra criado de novo é necessá-

rio para a concessão de crédito ao empresário. Em casos onde a concessão de crédito tem uma função essencial – e apenas aí – é necessário passar "certificados de quotas" do fluxo disponível de mercadorias, que não são certificados relativos a produtos existentes, mas quanto muito certificados relativos a futuros produtos. Este é, ao mesmo tempo, o único caso em que o meio de pagamento a crédito não pode, sem prejudicar a fidelidade da nossa imagem mental, ser substituído por dinheiro em moeda, onde a sua criação se torna essencial, porque podemos pressupor uma quantidade existente de dinheiro em moeda, tanto mais que o seu volume concreto não interessa, mas não podemos pressupor que aumente no momento e no lugar certos. Se, portanto, excluímos tanto da abertura de crédito como da criação de meios de pagamento a crédito aqueles casos onde nenhuma das mesmas tem um papel essencial ou interessante, e se abstrairmos dos resultados de desenvolvimentos passados, as duas deveriam coincidir.

Neste sentido passamos, então, a definir o âmago do fenómeno do crédito da seguinte forma: crédito é essencialmente criação de poder de compra com o fim de o pôr à disposição do empresário. Não é, no entanto, simplesmente a disponibilização de poder de compra já existente – de certificados de produtos existentes. Em princípio, a criação de poder de compra caracteriza o método segundo o qual o desenvolvimento económico acontece no sistema económico não fechado. O crédito permite que os empresários tenham acesso ao fluxo de mercadorias da economia antes de terem ganho o seu acesso normal. Substitui, por assim dizer, o direito a este acesso, temporariamente,

por uma ficção deste direito. Neste sentido, a abertura do crédito funciona como uma ordem dada ao sistema económico de se sujeitar aos objectivos do empresário, como uma ordem de pagamento sobre os bens de que necessita, significa confiar-lhe forças produtivas. Somente assim o desenvolvimento económico poderia vingar, levantar-se acima do mero circuito. É esta função que constitui a pedra basilar do edifício do crédito moderno.

Portanto, enquanto no circuito normal a abertura de crédito não é essencial, porque ali não existe nenhuma discrepância inevitável entre produtos e meios de produção e pode, por princípio, supor-se que todas as aquisições da parte dos produtores são feitas a dinheiro, e que, em geral, cada um que passe a comprador foi antes vendedor e recebeu o mesmo montante em dinheiro, haverá na implementação de novas combinações certamente uma tal discrepância, que terá de ser superada. Superá-la é a função de quem concede o crédito e esta pessoa desempenha-a, pondo poder de compra criado *ad hoc* à disposição do empresário. Assim, os fornecedores de meios de produção não têm de "ficar à espera", mas, apesar disso, o empresário não lhes tem de adiantar nem mercadorias, nem "dinheiro" existentes. Fica, assim, resolvida a discrepância que, se não fosse resolvida, causaria uma extraordinaria dificuldade ao desenvolvimento na economia de mercado onde há propriedade privada e direito à autodeterminação dos sujeitos económicos, ou até o tornaria impossível. Ninguém nega que é esta a função do indivíduo que dá o crédito. As opiniões divergem apenas sobre a natureza desta "resolução". Penso que a nossa opinião, longe de ser

mais ousada ou irrealista do que as outras, se encontra mais próxima da realidade, tornando toda uma construção de ficções supérflua.

É agora muito simples compreender a forma como concessão de crédito e criação de poder de compra permitem ao empresário dispor de bens, como se desenvolve esta procura com que o produtor normalmente conta através da oferta simultânea ou anterior, como, portanto, se desenrola o único processo que no caso do empresário pode acontecer para lhe fornecer os bens necessários, a saber, a imposição de uma outra utilização de bens existentes. No circuito, do qual partimos, produz-se ano após ano o mesmo produto, do mesmo modo. Cada oferta habitual tem uma procura correspondente à sua espera algures na economia, para cada procura habitual existe a oferta habitual. A quantidade existente de dinheiro tem-se ajustado a este circuito. Todo o processo de todos os bens procede-se ano após ano a determinados preços, cujas oscilações são muito insignificantes, de forma que cada unidade de dinheiro, em princípio, percorre o mesmo caminho durante cada período económico. Em cada período económico, uma quantidade de poder de compra claramente determinada em termos de volume e utilização, está disponível para a aquisição de uma dada quantidade disponível de prestações produtivas originais, para, a seguir, passar para as mãos dos seus "fornecedores", acabando finalmente por ser gasta na quantidade usual e determinada de bens de consumo. Não há nenhum mercado dos detentores das próprias prestações produtivas originais, nomeadamente dos terrenos, e também não há nenhum preço para

eles dentro do circuito normal. Assim, para cada prestação produtiva existe, num determinado momento que se repete em cada período económico, uma determinada quantidade de unidades de poder de compra, para cada unidade de poder de compra há uma determinada mistura de prestações produtivas e meios produtivos produzidos.[12]

Se abstrairmos do elemento, pouco relevante, do valor material dos sinais de poder de compra, este realmente não representa nada que exista paralelamente às mercadorias e fora delas. A sua soma total não nos diz nada, ao contrário da listagem das espécies e quantidades de meios produtivos existentes, com a qual o nível da economia nacional pode ser caracterizado. Mas ainda assim, esta comparação indica-nos algo, a saber, o relativo poder de compra dos diversos sujeitos económicos e o poder de compra da unidade monetária e, por conseguinte, a base do valor que num tal sistema económico é atribuído à unidade. Se agora forem criados meios de pagamento a crédito – novo poder de compra conforme o nosso entendimento – e postos à disposição do empresário, este assume um lugar ao lado dos anteriores produtores, tomando o seu poder de compra um lugar ao lado da soma dos poderes de compra até aí existentes. É natural que isto não conduza a um aumento da quantidade das prestações produtivas disponíveis no sistema económico. Contudo, abre caminho a uma nova procura que causa uma subida dos preços das prestações produtivas e, por conseguinte, um parcial enfraquecimento da procura habitual. Daí resulta a "retirada de bens" da qual falámos, a imposição de outras utilizações – mas somente das prestações de trabalho e do solo existentes.[13]

Não deveriam restar dúvidas relativamente a esta questão: o processo é equivalente a uma compressão[14] do poder de compra existente, do conteúdo dos "certificados de quota" e dos "certificados de prestações" existentes. Num determinado sentido não há nenhuns bens e certamente nenhuns novos bens, que correspondam ao poder de compra recém-criado. Mas estes ganham forçosamente espaço à custa do poder de compra anterior. Dito de outra forma: a abertura de crédito resulta numa nova forma de utilização das prestações produtivas existentes, através de uma anterior deslocação do poder de compra dentro da economia nacional.

É fácil ilustrar este processo recorrendo a analogias. Fichas de jogo, por si, não têm nenhum significado autónomo. A sua quantidade absoluta não nos diz nada sobre o decorrer do jogo. Um aumento desta quantidade altera a parte proporcional da parada representada por uma ficha, mas isto não é significante se acontecer proporcionalmente em relação a todos os jogadores. Somente as quantidades relativas de fichas nas mãos dos vários jogadores tem algum significado, somente a distribuição das fichas é um índice de processos relevantes. Se entrar agora um novo jogador que, sem pagar uma entrada, recebe um número de novas fichas que se pressupõe ser igual à dos jogadores até aí existentes, este incremento é com certeza apenas nominal em relação à soma das entradas. Esta soma não aumenta em consequência disto. Mesmo assim há, nisto, um processo fundamental para o decorrer e resultado final do jogo, a saber, uma alteração na proporção das reivindicações a favor do jogador recém-chegado à custa dos jogadores habituais.

Se constituir alguém meu herdeiro, a sua expectativa é receber no futuro toda a minha herança. Se depois constituir outra pessoa também meu herdeiro, estou a criar uma nova tal expectativa. Como com isto o meu património não aumenta, ambas as expectativas correspondem à mesma quantidade de bens, à qual antes correspondia apenas uma expectativa. Não obstante, o processo não é obviamente insignificante, mas, sim, bastante decisivo para as utilizações do meu património e as suas consequências económicas. Um caso semelhante é a entrada de um novo co-proprietário *pro indiviso* para junto de co-proprietários já existentes de um bem. Também aqui estamos perante uma forma de compressão do conteúdo dos direitos dos outros através da constituição de um direito idêntico a outros sem aumento do objecto. Trata-se sempre da alteração de uma parte proporcional devido ao ingresso de uma nova reivindicação, uma alteração da situação de controlo existente que conduz a uma mudança da forma de utilização e, por conseguinte, a novos resultados económicos.

Descrevemos assim a forma como a criação de poder de compra funciona. O leitor pode ver que não há nada ilógico ou místico nisto.[15] A forma exterior concreta dos meios de pagamento a crédito é completamente indiferente. No entanto, o assunto observa-se mais claramente no caso da nota bancária sem cobertura. Mas também uma letra que substitui dinheiro não existente e não é coberta por mercadorias já produzidas é da mesma natureza, sempre que circule em vez de meramente servir para fixar a obrigação do empresário frente ao seu credor – o que somente representa uma confirmação de outro poder de

compra dado – e de ser simplesmente descontada, o que constitui o mesmo caso. Todas as outras formas de meios de pagamento a crédito, até o simples registo de um crédito na contabilidade de um banco, podem ser consideradas do mesmo ponto de vista. Aparecem sempre ao lado do poder de compra existente. Como quando um gás entra num recipiente, onde antes havia uma determinada quantidade de gás em equilíbrio de modo que todas as moléculas ocupem partes iguais do espaço, a parte do espaço ocupada por estas moléculas será reduzida, assim o influxo do novo poder de compra no espaço da economia comprimirá o poder de compra antigo. Depois de terem sucedido as mudanças de preço necessárias em consequência disso, então quaisquer bens corresponderão tão bem às novas unidades de poder de compra como às antigas, só que todas as unidades de poder de compra agora existentes terão menos conteúdo do que as que existiam antes, e a sua distribuição pelas economias individuais terá mudado.

Ao processo acima descrito pode dar-se o nome de inflação de crédito. Aquele distingue-se de qualquer outro tipo de inflação de crédito, da criação de poder de compra para empréstimos ao consumo ou para empréstimos à execução de operações de negócios do circuito – lembremo-nos, e.g., da abertura de crédito para o consumo do Estado – por uma caraterística muito fundamental. Também nestes casos, há novo poder de compra lado a lado com o antigo, sobem os preços, dá-se uma retirada de bens a favor do recebedor do crédito ou dos indivíduos aos quais este paga os montantes emprestados. Com isto, o processo acaba. Os bens que foram retirados são consumidos, os meios de

pagamento criados continuam em circulação, o crédito terá de ser constantemente renovado e os preços subirão continuamente, a não ser que o empréstimo seja pago do fluxo normal de rendimentos – através do aumento de impostos, etc. Mas isto é uma operação nova, especial (deflação) que, acontecendo num nexo causal sobejamente conhecido, volta a sanar as finanças que, caso contrário, ficariam permanentemente perturbadas.

No nosso caso, no entanto, o processo continua. O empresário não só deve juridicamente restituir o dinheiro ao seu banco, como também pode fazê-lo de um fundo que acumula normalmente no decurso do seu negócio. Legalmente ele deve devolver dinheiro ao seu banqueiro, em termos de economia deve devolver mercadorias ao depósito de bens, o contravalor dos meios produtivos retirados, ou, como o formulámos, deve retroactivamente satisfazer a condição à qual a retirada de bens do fluxo económico está normalmente associada. Fazendo o último, faz o primeiro. Depois de finalizar o seu negócio – no nosso modelo, portanto, a seguir a um período económico durante cujo percurso os seus produtos estão no mercado e os seus meios produtivo são esgotados – e, se tudo correu como esperado, terá enriquecido o fluxo de bens em mercadorias, a soma dos preços dos quais é maior que o empréstimo que fez e que a soma dos preços dos bens que retirou directa e indirectamente. Desta forma mais do que reestabeleceu o paralelismo entre o fluxo de dinheiro e o de bens, mais do que eliminou a inflação de crédito, mais do que compensou o efeito sobre os preços[16], de modo que se possa dizer que neste caso não há nenhuma inflação

de crédito, – antes, uma deflação – há apenas um desfasamento no tempo entre o aparecimento de poder de compra e o das correspondentes mercadorias, o que temporariamente causa a aparência de uma inflação.

Para além disso, é exactamente por isto que o empresário pode cobrir o seu débito no seu banco – valor do crédito mais juros – e, normalmente, ficar ainda com um saldo activo (= lucro empresarial) que é, portanto, retirado do fundo de poder de compra do circuito. Apenas este saldo activo e os juros do banco se mantêm necessariamente em circulação; o montante do crédito, no entanto, desapareceu, de forma que o efeito deflacionista deveria ser ainda mais pronunciado do que acabámos de mostrar – se não houvesse cada vez mais novos e maiores empreendimentos a serem financiados. Assim, as coisas aproximam-se de um resultado que, embora não possa ser explicado com a maneira de ver da teoria tradicional, pode ao menos ser descrito por ela. A explicação só pode ser dada com a nossa visão, mas também com ela apenas em traços fundamentais, e tomando em consideração que é a única que compreende a técnica da questão e um grande número de fenómenos acessórios. Na prática, no entanto, há duas razões que evitam o desaparecimento rápido do recém-criado poder de compra. Em primeiro lugar, a circunstância de a maioria dos negócios não ser concluída no decurso de um único período económico, mas, sim, na maior parte das vezes, apenas depois de uma série de anos. É verdade que isto não altera em nada a natureza do assunto, mas torna-a menos transparente. O recém-criado poder de compra mantém-se em circulação por mais tempo e o "resgate"

no prazo legal acontece, então, muitas vezes sob a forma de "prolongação". Do ponto de vista económico, não é um resgate, mas antes um método de examinar periodicamente a empresa e também a situação económica, regulando o funcionamento da empresa em conformidade. Do ponto de vista da economia deveria dizer-se, em vez de "apresentação para o resgate" – independentemente de o documento a resgatar ser uma letra ou um crédito revogável de conta-corrente – antes "apresentação para controlo". Para além disso, embora também aconteça empreendimentos de longa duração serem financiados a curto prazo, todos os empresários e todos os bancos tentarão, por razões óbvias, trocar esta base o mais rapidamente possível por uma mais permanente, registando até como especial êxito, se for conseguido, num caso específico, saltar por cima da primeira fase. Na prática, isto coincide mais ou menos com a ideia de o poder de compra criado *ad hoc* ser substituído por poder de compra existente de outro modo. Em regra, isto é possível quando a economia está plenamente desenvolvida, já acumulou reservas de poder de compra – ou seja, por razões que a nossa própria teoria explica e que não se lhe contrapõem –, nomeadamente em dois passos. Primeiro, são criadas acções ou obrigações[17], sendo os seus montantes creditados ao empreendimento, o que sempre significa que os meios do banco estão a financiá-lo; a seguir, estas acções e obrigações são vendidas e pouco a pouco – nem sempre de imediato: antes, os clientes subscritores serão frequentemente debitados, inicialmente, apenas em conta-corrente – são pagos pelos subscritores com reservas de poder de compra ou provisões ou poupanças

existentes, e consequentemente – como se pode exprimir – são reabsorvidos pelo fundo de poupanças da economia nacional. O "resgate" dos meios de pagamento a crédito e a sua substituição são pagos com dinheiro existente. Mas ainda não é aquele resgate da dívida do empresário que, no fim de contas, interessa, que é o resgate por bens. Este também é feito retroactivamente. É evidente que este processo, que não vamos analisar em pormenor, não é insignificante – simplesmente não tem aquele significado que constitui a natureza do assunto, apenas o torna menos transparente. Em segundo lugar, há uma outra circunstância que faz isto: é possível que os meios de pagamento a crédito desapareçam no caso de o negócio acabar por ter sucesso, tendo, por assim dizer, uma tendência automática de o fazer. Mas, se não desaparecerem, não há nenhuma perturbação, nem em termos da economica privada, nem no que toca à economia nacional – porque agora já existem as mercadorias que lhes dão contrapeso e a única forma de cobertura verdadeiramente significativa, ou seja, a cobertura que o crédito ao consumo nunca tem. Assim, com a sua ajuda, o processo pode sempre ser repetido de novo, embora isto já não seja no nosso sentido um "novo empreendimento". Os instrumentos de crédito não só não exercem mais nenhum efeito sobre os preços como perdem aquele que originalmente exerciam. Isto é o modo mais importante do crédito bancário se introduzir também no circuito, até se ter enraizado ali de tal forma que é preciso trabalho analítico para se perceber que não é essa a sua origem. Se isto não fosse assim, a opinião tradicional não estaria

apenas errada – o que está de qualquer maneira – mas seria geralmente imperdoável e inconcebível.

Se, então, a possibilidade de abrir crédito não está limitada pela quantidade de dinheiro que existe independentemente da concessão de crédito, e também não pela quantidade de bens existentes – inactivos ou totais –, o que é que, então, a limita?

Antes de mais, relativamente à prática: se partimos da suposição – que é o caso básico, cujo tratamento se pode facilmente alargar a todos os outros casos – de termos um padrão ouro livre (troca das notas bancárias por ouro, se assim se quiser, obrigação de comprar ouro ao preço estabelecido por lei, exportação livre de ouro) e um sistema bancário agrupado à volta de um banco emissor, mas que, para além disso, não existem nenhumas barreiras e normas legais para a gestão do negócio bancário – como, e.g., regras para a cobertura de notas, etc. no banco central ou regras para a cobertura de depósitos, etc. nos outros bancos –, então cada nova criação de poder de compra que antecede o aparecimento das correspondentes quantidades de mercadorias e que, por conseguinte, faz subir os preços, terá tendênca a fazer subir o valor do ouro que está contido na moeda de ouro, para além do valor da moeda como tal. Isto resultará na diminuição da quantidade de ouro em circulação; mas, sobretudo, terá como consequência que os meios de pagamento bancários, primeiro as notas e em seguida directa e indirectamente todos eles, serão apresentados para serem resgatados, num outro sentido, para outros fins e por outras razões diferentes dos que acabámos de expor. Se se quiser evitar que a solvência do sistema ban-

cário neste sentido corra perigo, os bancos poderão dar crédito apenas de forma que a inflação, causada pelo mesmo, se mantenha temporária e, para além disso, moderada. Mas ela pode manter-se temporária apenas se o complemento de mercadorias do poder de compra recém-criado surgir no mercado em tempo oportuno, e se, em casos de insucesso nos quais não surge de forma alguma, ou em casos de produção de grande alcance nos quais aparece no mercado somente depois de longos anos, o banqueiro se puder substituir como garante com poder de compra "existente de outro modo" ou, se puder, enquanto patrão, substituir os meios de pagamento a crédito, e.g., através de uma emissão baseada nas poupanças de outras pessoas. Daí a necessidade de ter uma reserva que funciona como travão, tanto no banco central como nos outros bancos. Em concorrência com este nexo está a circunstância de todos os créditos concedidos acabarem por se dissolver em pequenas somas da circulação diária e, para nesta ser útil, terem de ser trocadas em moedas ou pequenas notas bancárias que – pelo menos na maioria dos países – não podem ser criadas pelos bancos. Por fim, a inflação de crédito deveria provocar fluxos de ouro para o estrangeiro e, com isto, mais um perigo de insolvência, a não ser que os bancos de todos os países estejam a expandir a concessão dos seus créditos mais ou menos simultaneamente, o que, no entanto, às vezes corresponde aproximadamente à realidade. Não se podendo, então, conforme a natureza do assunto e sob os pressupostos que fizemos, indicar os limites da criação de poder de compra com a mesma precisão como, digamos, os limites da produção de uma mercadoria,

e tendo a fronteira, conforme a mentalidade da população, a legislação, etc. de ser mais ou menos extensa, podemos, mesmo assim, constatar que existe sempre uma tal fronteira e quais as circunstâncias que normalmente garantem que a mesma é respeitada. A sua existência não exclui a criação de poder de compra no nosso sentido, nem altera algo na sua importância. Mas torna o seu respectivo alcance num dado, certamente elástico, mas mesmo assim determinado.

Sem dúvida, isto responde à pergunta básica que aqui nos interessa apenas a um nível muito superficial, de forma semelhante à resposta que foi dada à questão sobre as razões que determinam os câmbios, quando se diz que estes, no caso de um padrão ouro completamente livre, têm de estar situados entre os limites da paridade do ouro ("*gold-points*"). Da mesma forma que neste caso se percebe o essencial quando se suprimir o mecanismo do ouro, aparecendo por baixo dele os "limites de cotação de mercadorias", assim no nosso caso – e precisamente por causa do mesmo princípio – estamos perante a fundamentação mais aprofundada do facto de a criação de poder de compra ter limites fixos embora flexíveis, quando se observar o caso de um país – o caso de países com intercâmbio não traz nada de novo e deixamos a sua elaboração ao leitor – que tem uma moeda de papel ou, para o dizer já: que em geral conhece apenas os meios de pagamento bancários. Também aqui a barreira consiste na condição de a "inflação de crédito" a favor dos novos empreendimentos poder ser apenas temporária, ou antes, de não haver nenhuma inflação no sentido do aumento permanente do

nível de preços. O travão da economia privada, que assegura o respeito por esta barreira, é o facto de qualquer outro comportamento perante a afluência dos pedidos de crédito por parte dos empresários significar prejuízo para o respectivo banco. Este prejuízo acontece sempre que o empresário não consegue produzir mercadorias no valor de, pelo menos, crédito mais juros. Somente quando o empresário conseguir atingir este valor, o banco terá feito um bom negócio – neste caso, e apenas neste caso, não há inflação como mostrámos, ou seja, nenhuma violação daquela barreira. Daqui é possível deduzir as regras que, em pormenor, determinam o volume da possível criação de poder de compra.

Há apenas um outro caso no qual o mundo bancário, se fosse dispensado da obrigação de resgatar os seus meios de pagamento em ouro e da consideração pelo câmbio internacional, pode provocar inflação, não só sem prejuízo mas até com lucro, e determinar o nível de preços arbitrariamente. Isto é, na situação em que, embora de maneira diferente das formas inofensivas já mencionadas, injecta meios de pagamento a crédito no circuito, compensando maus compromissos através de uma adicional criação de meios de circulação ou concedendo créditos que, na realidade, servem fins consumptivos, embora se façam passar por outra coisa – como acontece às vezes com empréstimos agrícolas – por muito boa que seja a sua cobertura. Em geral, isto não pode ser feito isoladamente por um banco, porque, não estando a sua emissão de meios de pagamentos a influenciar visivelmente o nível de preços, o mau compromisso continuaria a ser mau e o

crédito ao consumo tornar-se-ia mau, se não estiver dentro dos limites em que o devedor poderá pagá-lo do seu rendimento. Mas todos os bancos juntos poderiam fazê-lo. No contexto das nossas premissas, poderiam repetidamente dar créditos, compensando os anteriormente concedidos precisamente através do efeito do crédito posterior sobre os preços. O facto de isto ser possível até um certo ponto, mesmo fora destas condições que em lado algum existem, e por vezes até ter sido facilitado pelo poder estatal, nomeadamente, por pressões de interesses agrícolas, é a razão principal pela qual, na prática, limitações legais especiais e válvulas especiais de segurança são realmente necessárias.

O que acabámos por dizer é, no fundo, realmente evidente. Da mesma forma como o Estado pode, em certas circunstâncias, emitir notas sem que se possa especificar um limite, da mesma forma os bancos poderiam fazer algo semelhante, se o Estado – porque é isso que interessa – lhes transferisse este direito a seu favor e para os seus fins, e o seu bom senso não os impedisse de o exercer. Tudo isto, no entanto, não tem nada a ver com o nosso caso, com o caso da concessão de crédito e da criação de poder de compra para conseguir impor novas combinações – ou seja, não tem nada a ver com o sentido, a natureza e a origem da criação de poder de compra industrial em geral. Estou a chamar expressamente a atenção para este ponto, porque a tese do poder ilimitado dos bancos de criar meios de circulação, tem-se tornado num argumento para atacar e rejeitar a nova teoria de crédito. Isto ocorreu depois de ela ter sido apresentada repetidas vezes, não apenas sem

as necessárias qualificações, mas em termos absolutos, e sem o contexto essencial dos restantes elementos do meu raciocínio.[18]

Segunda Parte

O Capital

Chegou agora o momento de expor uma ideia, que está já há muito tempo à espera de ser formulada, com a qual todos os homens de negócios estão familiarizados e que, depois da nossa exposição, também o leitor já deve imaginar. Aquela forma de economia, em que os bens necessários para as novas produções são retirados das suas finalidades no circuito através da intervenção do poder de compra, isto é, pela compra no mercado, é a economia capitalista, enquanto aquelas formas de economia, em que isto acontece através de algum poder de comando ou através de acordo entre todos os participantes, constituem a produção sem capital. O capital não é mais do que a alavanca que se pressupõe possibilitar ao empresário o controlo sobre os bens concretos de que necessita; não é mais do que um meio para ter à disposição bens para novos fins, ou do que um meio de ditar à produção a sua nova direcção. É esta a única função do capital e com ela é identificado o seu lugar no organismo da economia nacional. Para penetrar na natureza do fenómeno do capital, partimos da função do mesmo, não do uso da linguagem ou das nossas necessidades terminológicas.

Ora, o que é esta "alavanca", este meio de controlo? Certamente não consiste numa qualquer determinada categoria de bens, nem numa parcela qualquer que se possa definir, na reserva existente de bens. É geralmente reconhecido que encontramos o capital na produção e que este é, de qualquer modo, útil no processo produtivo. Por isso deveria ser possível, pelo menos em qualquer lado, ver o seu efeito também no nosso caso, ou seja, no caso da imposição de novas combinações. Do ponto de vista do empresário, os bens de que necessita estão todos na mesma linha, da mesma forma. Se aquilo de que necessita num determinado caso for um pedaço de terreno ou a prestação de um trabalho, ou uma máquina, ou matéria-prima – o processo é sempre o mesmo e nada distingue um destes casos dos restantes. Evidentemente, isto não significa que não haja nenhumas diferenças economicamente relevantes entre estas categorias de bens. Certamente que estas existem, embora antigamente e até hoje a sua importância para as bases da teoria tenha sido, e ainda seja, sobrevalorizada. Mas não há dúvida de que a actuação do empresário perante todas estas categorias é rigorosamente a mesma: ele compra-as todas por dinheiro, para o qual calcula ou paga juros, indiferentemente, se são ferramentas, ou terrenos, ou prestações de trabalho. Todas elas têm a mesma função para ele, todas elas são igualmente necessárias para ele. Sobretudo é completamente indiferente para a natureza do processo, se começa a sua produção desde o primeiríssimo começo, por assim dizer, ou, por outras palavras, se compra apenas terra e trabalho, ou se compra também produtos intermédios já existentes em vez de os produzir

ele próprio. Por último, se o empresário quisesse adquirir bens de consumo, isto também não significaria uma alteração essencial. Ainda assim, poderia pensar-se que a categoria dos bens de consumo seria a primeira a ter o direito a ser destacada. Precisamente, quando se subscreve a teoria de que o empresário está a "adiantar", no sentido mais estreito, bens de consumo aos proprietários dos meios produtivos. Neste caso, estes bens seriam caracteristicamente diferentes dos outros, desempenhando uma função específica, precisamente aquela que atribuímos ao capital. Isto seria como se o empresário trocasse os serviços produtivos por bens de consumo. Então teríamos de dizer que o capital consiste em bens de consumo. O que, de resto, neste caso seria valioso para o empresário não seria a sua qualidade de bens de consumo mas, antes, somente o seu poder de compra. Mas esta possibilidade já está resolvida.

Para além desta opinião, não há, assim, nenhuma razão para diferenciar entre todos os bens que o empresário adquire e daí que também não haja razão alguma para agregar qualquer grupo destes bens sob o nome de "capital". Não é necessário explicar que um tal capital seria característico de todas as formas económicas, não sendo por isto indicado para descrever a economia "capitalista". Também não é correcto que o empresário, se alguém lhe perguntar qual é o seu capital, indique qualquer uma dessas categorias de bens. Quando mencionar a sua "fábrica", quer com isto dizer também o terreno no qual ela está situada e, se quiser dar uma resposta mais completa, igualmente não esquecerá o seu capital de exploração, o que directa ou indirectamente inclui prestações de trabalho compradas.

Mas o capital de uma empresa também não é o agregado de todos os bens que servem os seus objectivos, porque o capital enfrenta o mundo dos bens. Com capital compram-se bens – "capital está a ser investido em bens" –, mas precisamente isto revela a consciência de que a sua função é diferente da dos bens adquiridos. A função dos bens consiste em servir um fim produtivo conforme a sua natureza técnica, isto é, produzir bens que são diferentes do ponto de vista técnico e físico. A função do capital consiste em proporcionar ao empresário os bens que são para ser usados produtivamente, poderia dizer-se para serem "transformados". O capital é o veículo da obtenção de bens. Encontra-se entre o empresário e o mundo das mercadorias, como um terceiro agente necessário para a produção na economia de troca. Forma uma ponte entre os dois. Não participa directamente na produção, não está ele próprio a ser "transformado", realiza, sim, uma tarefa que tem de ser resolvida antes da produção técnica poder começar.

O empresário tem de ter capital antes de poder pensar em obter bens concretos. Há um momento em que já tem o capital necessário, mas ainda não tem os bens produtivos, sendo este o momento em que se pode ver com mais clareza do que em qualquer outra altura que o capital não é idêntico a bens concretos, mas antes um factor independente. O seu único fim, a única razão pela qual o empresário precisa de capital – estou a apelar a factos óbvios –, é precisamente para servir de fundo do qual os bens produtivos poderão ser pagos. Mais. Enquanto esta aquisição não for concretizada, o capital não tem absolutamente

nenhuma relação com quaisquer bens concretos. É verdade que o capital existe – quem poderia negá-lo? –, mas a sua propriedade característica é precisamente não ser considerado como forma concreta de um bem, não ser tecnicamente usado como bem, mas, sim, como um meio para obter aqueles bens que são para ser utilizados de forma técnica-produtiva. Mas depois de esta aquisição ter sido consumada, não consistirá, então, o capital do empresário em bens concretos – em quaisquer bens, na verdade, tanto terreno comprado como ferramentas compradas, mas certamente em bens? Quando se disser, como disse Quesnay: "*Parcourez les fermes et les ateliers, et ... vous trouverez des bâtiments, des bestiaux, des semences, des matières premières, des meubles et des instruments de toute espèce*" – do nosso ponto de visto, ainda, se deveria acrescentar: prestações de terreno e trabalho, e provavelmente também bens de consumo – este aviso, agora, terá ao menos justificação? Bem, o capital desempenhou a função que lhe atribuímos. Depois dos meios de produção materiais necessários e, como é de supor, também das prestações de trabalho necessárias terem sido comprados, o empresário já não tem o capital que tinha sido posto à sua disposição. Gastou-o em meios produtivos. Conforme a opinião científica vigente agora, o seu capital acabou por consistir nos bens comprados. No entanto, é uma pré-condição para esta opinião ignorar-se por completo a função de obtenção de bens do capital e substituir a nossa imagem do processo completo pela suposição irreal de o empresário receber emprestados aqueles bens de que necessita. Se não fizermos isto e, em vez disso, segundo

a realidade, distinguirmos entre o fundo do qual os bens de produção são pagos e estes mesmos meios de produção, não pode, penso eu, haver nem a mínima dúvida de que é com este fundo que tudo o que se costuma dizer do capital está relacionado e também tudo o que se costuma chamar fenómenos capitalistas. Se isto for correcto, também se torna claro que o empresário já não está na posse deste fundo, precisamente porque o gastou, e que as suas parcelas nas mãos dos que venderam os meios de produção não têm à partida nenhum outro carácter do que as somas que são recebidas pela venda de pão nas mãos do padeiro. A expressão que frequentemente surge, no dia-a-dia, e que dá aos meios de produção comprados o nome de "capital" não prova nada; ainda menos, porque existe também uma outra que sustenta que o capital "está metido naqueles bens". Esta última expressão só pode ser correcta no sentido em que se pode também dizer, por exemplo, que há carvão metido num carril de aço, ou seja, no sentido de a utilização de carvão ter levado à produção do carril de aço. Mas, apesar disto tudo, não é verdade que o empresário ainda tem o seu capital? E não pode, ao menos, "retirar" o seu capital novamente deste "investimento", ao passo que o carvão não pode ser recuperado? Penso que podemos dar uma resposta satisfatória a estas perguntas: não, o empresário gastou o seu capital. Em troca adquiriu bens que não tenciona usar como capital, ou seja, como fundo para pagar outros bens, mas, sim, de maneira técnica-produtiva. Se, no entanto, alterar a sua decisão querendo desfazer-se outra vez destes bens, haverá geralmente outras pessoas na disposição de os comprar – e assim ele pode-

rá recuperar a posse de um montante de capital maior ou menor. Deste ponto de vista tem razão, se elipticamente os chamar o "seu capital", como os seus meios produtivos podem servir-lhe não apenas como meios produtivos, mais indirectamente também como capital – na medida em que pode usá-los para, primeiramente, obter poder de compra e a seguir outros meios produtivos. Na realidade são a única base do seu poder de compra no caso de precisar dele antes de ter concluído a sua produção. Há ainda uma outra razão para esta opinião, com a qual já nos ocuparemos. Com isto responde-se também à segunda pergunta: através dos seus meios de produção, o empresário pode novamente conseguir capital. Porém, não consegue recuperar o capital idêntico e na maioria dos casos também não consegue o mesmo montante. Mas como a identidade não interessa, a expressão explícita "retirar o seu capital" tem um sentido apenas figurativo, mas bastante saudável – sem entrar em conflito com a nossa maneira de ver.

O que é, então, o capital se não consiste nem em bens de uma determinada espécie, nem de todo em bens? A resposta é agora bastante evidente: é um fundo de poder de compra. Apenas como tal pode exercer a sua função essencial, a função que na prática é a única para a qual o capital é necessário e para a qual o conceito de capital tem uma utilização na teoria, utilização essa que não pode ser substituída pela denominação de categoria de bens.

Levanta-se agora a questão, em que é que, na verdade, consiste este fundo de poder de compra. A pergunta parece ser muito fácil. Mas, infelizmente, verifica-se que é a partir daqui que verdadeiramente surgem as dificuldades.

É certo que estas dificuldades são basicamente de natureza terminológica, mas podem, antes que se dê por isso, assumir uma importância muito maior e trazer um malfadado elemento de insegurança e falta de clareza à discussão. Em parte a solução tem de ser necessariamente arbitrária, em parte depende de questões factuais em relação às quais não nos podemos comportar arbitrariamente. A razão é que o conceito de capital tem tantos sentidos – não apenas na ciência, mas também na prática – que, se pretendermos identificar apenas um único conceito de capital, teremos necessariamente de colidir com outras utilizações do mesmo conceito. Ainda outra razão é que neste contexto é também preciso tomar posição em relação a problemas materiais, visto toda esta controvérsia ser somente em parte uma mera questão de terminologia.

Como disse, é à partida muito fácil responder à nossa questão. Em que é que consiste o meu fundo de poder de compra? Ora: de dinheiro mais os meus outros bens calculados em dinheiro. Assim chegamos mais ou menos ao conceito de capital de Menger. De certeza que inúmeras vezes chamo a isto o "meu capital". Também não me causa nenhuma dificuldade de maior distinguir este capital como um "fundo" do "fluxo" dos rendimentos, de forma que estamos aqui a dar um passo na linha de Irving Fisher. Além disso, dir-se-á com certeza que é exactamente com essa soma que posso aventurar-me a um negócio, ou que posso emprestar exactamente essa soma a um empresário.

Mas, infelizmente este modelo que, à primeira vista, parece tão satisfatório não é totalmente suficiente. Não é verdade que posso entrar na fila dos empresários só com

esta soma. Se subscrever uma letra que é reconhecida como circulável, posso comprar bens produtivos no seu montante. Poderia dizer-se agora que estou, precisamente com isto, a contrair uma dívida que não faz menos que aumentar o meu capital. Mais. Poderia dizer-se que os bens que "comprei" com a letra me foram emprestados. Mas olhemos com mais atenção! Se tiver êxito, poderei resgatar a letra com dinheiro ou com pedidos de compensações, que não vêm do meu capital, mas, sim, da receita da venda dos meus produtos. Quer isto dizer que aumentei o meu capital ou, se não se quiser admitir isto, fiz alguma coisa que me presta exactamente os mesmos serviços que um aumento de capital, sem contrair dívidas, que mais tarde iriam reduzir o meu capital outra vez. Poderia objectar-se que o meu capital teria crescido, se não tivesse tido de pagar dívidas. Mas estas dívidas foram pagas de um ganho relativamente ao qual não se poderia ter a certeza se aumentaria ao meu capital, mesmo se o recebesse por inteiro. Porque poderia tê-lo utilizado para comprar bens de consumo, caso em que nenhum tipo de linguagem aceitaria designá-lo como elemento de capital. Se for correcto que a função do capital consiste meramente em garantir ao empresário o controlo sobre meios de produção, não se pode fugir à consequência de o meu capital ter sido aumentado através da criação da letra, por muito nítido que seja o contraste que então existe entre o nosso conceito de capital e a esmagadora maioria dos outros. Mas não nos deixamos intimidar por isto: certamente é uma função da análise científica sublinhar a semelhança de coisas que, ao primeiro olhar, são distintas, seguir os diversos fenómenos

até aos seus elementos mais distantes que parecem ser de natureza distinta. Se tivermos presente o que já foi dito e lhe juntarmos o que vai ser dito a seguir, o nosso resultado perderá muito da sua aparência paradoxa. Efectivamente, não fiquei mais rico por ter criado a letra. O meu rendimento que consiste em, ou está calculado em, dinheiro não ficou maior, antes pelo contrário. Vemos aqui que o termo "riqueza" possibilita dar conta ainda de um outro aspecto do assunto.

Mas também não é correcto dizer que já o cálculo em dinheiro é suficiente para conferir o carácter de capital, no nosso sentido, às partes da minha riqueza que não consistem em dinheiro, pelo menos não *stricto sensu*. Se tiver quaisquer bens, normalmente não me é possível obter os meios produtivos dos quais preciso por troca directa. Antes, o procedimento é sempre vender os bens que se têm e, em seguida, usar o montante em dinheiro que se recebeu como capital, ou seja, para adquirir os bens produtivos desejados. De facto, a opinião de que estamos a falar também reconhece isto ao dar importância ao valor em dinheiro dos bens que alguém possui. Apenas precisamos de prosseguir a ideia que aí se exprime totalmente até ao fim, para percebermos que é apenas uma forma de expressão elíptica, imprópria quando se dá o nome de "capital" àqueles próprios bens. O mesmo é válido, também, relativamente aos bens produtivos comprados que esta opinião, como já foi referido, também está a apelidar de capital.

Nesta medida, a nossa definição é, por um lado, mais extensa e, por outro, mais estreita do que a de Menger e outras afins. Apenas meios de pagamento são capital, mas

não só "dinheiro", antes meios de circulação em geral, independentemente da sua forma. No entanto, não o são todos os meios de circulação, mas apenas aqueles que exercem a função característica que nos interessa.

Esta limitação está na natureza das coisas. Se um meio de pagamento não serve para proporcionar meios produtivos ao empresário, retirando os mesmos para este fim à sua utilização anterior, então não é capital. Em conformidade, não existe "capital" numa economia sem desenvolvimento, ou, dito de outra forma, o capital não exerce a sua função característica, não é um agente autónomo, mas comporta-se de forma neutra. Ainda por outras palavras: as várias formas do poder de compra geral não surgem sob o aspecto que o termo capital incorpora, são somente meios de troca, meios técnicos para efectuar as transacções normais. Com isto, o seu papel neste contexto esgotou-se – não têm nenhum outro papel para além deste papel técnico, de modo que podemos prescindir deles sem omitir algo de muito importante. Mas, na imposição de novas combinações, o dinheiro e os seus sucedâneos tornam-se um factor essencial, e é isto que expressamos quando os denominamos de capital. Segunda a nossa opinião, então, capital é um conceito associado ao desenvolvimento, ao qual não há nada correspondente no circuito. Este conceito incorpora um aspecto dos processos que apenas nos é sugerido pelo desenvolvimento. Quero chamar a atenção do leitor para esta frase que contribui consideravelmente para a compreensão do ponto de vista que aqui elaboramos: quando se fala do capital no sentido com que esta palavra é usada na vida prática, nunca se pensa

tanto em coisas como em processos ou num certo aspecto das coisas, nomeadamente, na possibilidade da actividade empresarial, na possibilidade do controlo sobre meios de produção em geral. Este aspecto é algo que muitos conceitos de capital têm em comum, e as tentativas de o fazer valer explicam, na minha opinião, os traços "proteicos" da sua definição concreta. Por conseguinte, nada é capital por si, absolutamente e em virtude de propriedades imanentes; seja o que for que se designar como capital, é capital apenas na medida em que satisfaz determinadas condições, apenas de um certo ponto de vista.

Assim, definiremos o capital como aquela soma de dinheiro, e de outros meios de pagamento, que está disponível em cada momento para ser entregue ao empresário. No momento em que começa o desenvolvimento, em que se sai do circuito, aquela soma de capital pode, na nossa opinião, como o leitor sabe, apenas numa sua ínfima parte ser composta de "dinheiro", tendo a soma antes de ser formada por "outros meios de pagamento". Uma vez que o desenvolvimento esteja em curso, ou que o desenvolvimento capitalista se seguir imediatamente a formas sem capital, ou a formas intermédias, como, de facto, aconteceu na realidade, certamente que o desenvolvimento capitalista começará já com uma reserva de dinheiro. Contudo, estritamente conforme a teoria, isto não seria possível. E na realidade, isto é igualmente impossível sempre que se quiser criar algo verdadeiramente significativo.

O capital é um agente da economia de mercado. Há um processo da economia de mercado que se manifesta no aspecto do capital, a saber, a transição de meios produtivos

do controlo de uma economia privada para o de outra. Por isso, na nossa interpretação, existe apenas capital privado. Somente nas mãos de economias privadas é que os meios de pagamento conseguem exercer o seu papel de capital. Desta forma, não seria propriamente correcto falar neste sentido de um capital social. Ainda assim, a soma dos capitais privados diz-nos algo: indica o volume do fundo que pode ser posto à disposição dos empresários, a ordem de grandeza do poder para desviar os meios produtivos dos seus anteriores caminhos. Por esta razão, não seria absurdo[1] usar o conceito de capital social, embora numa economia comunista tal capital não exista. Mas normalmente quando se fala de capital social, pensa-se nos bens de um povo, tendo sido somente os conceitos de capital "factuais" que levaram ao conceito de capital social.

Apêndice

É ainda preciso ocupar-mo-nos com as opiniões mais importantes sobre o capital na vida prática e na ciência, com as quais nos poderiam confrontar. A intenção é mostrar que a discrepância é mais pequena do que parece e que verificámos que as outras opiniões tomam o ponto que nos parece essencial muito mais em consideração, consciente e subconscientemente, do que se possa pensar.

No que toca ao primeiro ponto, não se trata de uma pesquisa do uso da língua como tal, mas, sim, daqueles pensamentos nos quais o capital é um *terminus tecnicus*. Uma

tal discussão não é muito fértil, nem muito interessante, mas infelizmente é necessária para defender o que foi dito.

Primeiro, já falámos da ideia que ressalta na expressão "meu capital". Em relação a isto acrescentamos ainda: se perguntarmos a alguém o que é o seu capital, responder-nos-á com um montante em dinheiro. Que soma é esta? Muito tranquilamente podemos responder: é a soma que conseguiria obter pela realização dos seus activos. Mas não será isto apenas uma medida, uma expressão uniforme para outra coisa? Olhemos mais de perto. Se a pessoa quis dizer que o seu capital são os seus bens e se quis meramente aplicar um método de os medir, a soma de dinheiro seria quase sempre diferente do "valor de venda". Porque os vários bens que um indivíduo possui podem, para ele, ter mais ou menos valor do que é indicado no valor de venda. Não acontecerá muitas vezes alguém ter bens que aprecie menos do que o dinheiro que poderá obter por eles; porque, se assim fosse, vendê-los-ia. Frequente, no entanto, é o caso contrário. Poderia dizer-se que isto é válido para objectos de usufruto pessoal, mas que todos os bens que servem para dar rendimento na economia de mercado são estimados de acordo com o seu ganho, que determina também o seu valor de venda. Não é, de todo, assim. Não tomando em consideração que laços pessoais podem, por exemplo, ligar o proprietário de uma fábrica herdada à fábrica que herdou, laços esses que fazem com que a aprecie mais do que qualquer outra pessoa; não tomando em consideração ainda que, na mão do actual proprietário, o rendimento possa talvez ser mais alto do que na mão de qualquer outro, não é sempre garantido que se possa

vender um meio produtivo ao preço que se deveria presumir, com base no seu rendimento líquido. Certamente que existe uma tendência para isto, mas as muitas excepções na vida prática mostram, sem margem de dúvida, que aquela estimativa do "capital" em dinheiro não será de maneira alguma apenas uma medida para o valor de bens. Porque é que, então, o nosso homem nos diz o valor de venda? Porque, quando se lhe pergunta pelo seu capital, ele quer dizer: "Isto é o montante do meu poder de compra geral, esta é a dimensão do meu poder económico." É este o aspecto que o termo "capital" lhe sugere. Mas, qual é o sentido que este poder económico tem? Para que é que o pode usar? Apenas para a compra de bens, e esses bens só podem ser meios produtivos, se não quiser esbanjar o seu capital. Quer, portanto, exprimir o seu poder sobre meios de produção. Nesta medida, o indivíduo está de acordo com a nossa maneira de ver. Seria fácil fazer-lhe ver que não pode obter meios de produção directamente através de troca e que, por causa disto, o que chama capital, no fundo, consiste apenas em coisas pelas quais pode obter capital, com o qual poderá depois, de facto, exercer este poder sobre meios produtivos. Quando considera os seus bens como capital, está a pensar no dinheiro que pode obter por eles, não como uma medida, mas como um agente para outros fins. Isto já implica a admissão que dar o nome de capital a estes próprios bens involve um significado elíptico ou figurativo. Precisamente da mesma forma como chamar à sua própria força o seu capital: isto significa que a sua própria força é o seu meio para obter capital. Para além disso, o indivíduo na prática também se

recusará a considerar as letras que pode sacar como capital tal como nós o entendemos. Porém, seja qual for a terminologia que quiser adoptar, podemos obrigá-lo pela lógica a reconhecer que são iguais ao seu restante capital naquilo que aqui é importante. Se, relativamente ao aspecto capitalista dos seus bens pensar no seu poder de compra e considerar que este poder de compra não é mais do que a possibilidade de obter dinheiro em troca deles, e mais, que este dinheiro interessa aqui como meio de controlo sobre bens produtivos[2], como um meio de pagamento para bens produtivos, então não há dúvida de que este "capital" é aumentado pela criação de meios de pagamento a crédito. Se o nosso indivíduo chamar capital aos seus bens no sentido figurativo, teria também de incluir a sua capacidade de criar meios de pagamento a crédito capazes de circular, visto também ela contribuir para lhe proporcionar poder de compra e aumentar o seu controlo sobre meios de produção. Se ele responder que isto não é habitual, podemos explicar-lhe que, mesmo assim, terá de fazê-lo se quiser ser coerente consigo próprio, defendendo de forma consequente o ponto de vista que aceitou subscrever quando deu o nome de capital ao valor de venda dos seus bens.

Acabámos de dar relevo ao significado, que pensamos ser essencial, do aspecto capitalista dos processos comerciais e vimos que a prática comercial concorda connosco na concepção do capital como poder de compra. Certamente que temos de tornar o conceito mais preciso em relação a esta linguagem, certamente que teremos de seguir o cerne desta linguagem até às suas últimas consequências, distinguindo nisto entre o seu verdadeiro con-

teúdo e as suas utilizações figurativas, metafóricas ou elípticas. Mas isto não levanta grandes dificuldades, e em todos os diferentes casos pode reconhecer-se aquele ponto de vista orientador como se fosse um fio condutor. Entre eles encontra-se também a expressão mercado de capitais. O que é o mercado de capitais? Nada mais do que o mercado do poder de compra[3], o cúmulo dos processos através dos quais os meios de pagamento chegam às mãos dos empresários. Seja como for que se queira defini-lo em pormenor, uma coisa é certa: o empresário, quando fala do mercado de capitais, não pensa em bens concretos e ainda menos numa determinada categoria deles, mas, sim, em documentos de crédito, saldos de activos, dinheiro, etc. – numa palavra: em poder de compra disponível, livre. A este contexto pertence também o termo mobilização de capitais, *capital creation*. Não se trata da obtenção imediata de bens, nem da produção de bens para posterior produção, mas, sim, da mobilização ou nova criação de meios de pagamento a crédito. Aqui, finalmente, pertence o termo "capitalista". Um capitalista é, com certeza, alguém que tenha capital. Porém, segundo o ponto de vista da prática é, ao mesmo tempo, alguém de quem se pode obter capital no sentido de poder de compra, meios de pagamento, independentemente de a sua riqueza no momento consistir em quaisquer bens – sendo o tipo destes bens completamente indiferente – ou de dinheiro, ou de qualquer outro poder de compra.

Aparentemente, é de outro tipo aquele conceito de capital que, na prática, surge na expressão "capital social". O que é o capital social de uma empresa? Com o signi-

ficado mais técnico, mais elaborado em termos lógicos, encontramos este conceito na contabilidade. À primeira vista, a nossa resposta a essa pergunta parece contrariar a prática contabilística que diz: chamamos capital inicial à soma de dinheiro que é empregue na fundação e exploração de uma empresa. Queremos, primeiramente, explicar esta definição para, a seguir, relacioná-la com a maneira de ver o capital como poder de compra, e, por último, compará-la com a definição que resulta da prática contabilística. Para facilitar a descrição, vamos de novo supor que todo o processo produtivo dura apenas um único período económico e que toda a força de produção da empresa se esgota por completo nesse único período, de forma que no seu final existam apenas produtos ou o rendimento deles, e nada mais. Todos os produtos devem estar acabados e prontos para serem vendidos apenas no final deste período, e todo o "dinheiro" necessário para a produção já deve estar disponível no princípio deste período.

O capital social divide-se em capital de fundação e em fundo de exploração. Com o primeiro compra-se terreno, edifícios, máquinas, etc. e com o último compra-se o trabalho, as matérias-primas, etc., na medida em que se tornam necessários ao longo do tempo. À soma total dos preços destes diferentes bens, à soma de todas as despesas produtivas que têm de ser feitas, à soma com a qual a empresa está a começar, chamamos nós fundo social ou capital inicial. É indiferente, se esta soma pertence ao empresário ou se foi pedida emprestada na sua totalidade ou parcialmente, também é indiferente, se todos estes bens são pagos com "dinheiro" ou com letras ou com outros

meios de pagamento a crédito. Isto é tudo o que temos a dizer relativamente ao primeiro ponto.

No que toca ao segundo ponto, é claro, antes de mais, que capital neste sentido não é mais do que aquilo que já antes denominámos de capital: o capital social é a soma de poder de compra, e poder sobre meios produtivos que a empresa necessita. Serve para lhe proporcionar os meios produtivos necessários, e os subjugar ao seu controlo. Mas temos de mencionar aqui uma segunda função do conceito de capital, função essa que queremos chamar de função contabilística. É que o montante da soma do capital é a medida pela qual se mede o sucesso ou o fracasso da empresa. Indica a marca a partir da qual há um sucesso produtivo, é um padrão de comparação para as forças produtivas sacrificadas e o êxito obtido. Representa o peso mínimo que tem de ser equilibrado, se a empresa quer ter o direito de viver em termos da economia de troca. O capital, no nosso sentido, estabelece um critério para avaliar as acções do empresário, é por assim dizer o "talento" com o qual trabalha, a base para o seu relatório de contas comerciais, a base para um panorama resumido sobre a evolução da empresa e o destino das forças produtivas que foram confiadas ao empresário. Vista deste ângulo, a soma de capital constitui, por assim dizer, o número de unidades de cálculo que representam os bens produtivos e em relação aos quais o resultado (ganho) dos produtos deve ser comparado – tornando-se aqui o aspecto do capital das coisas num modo de cálculo, o capital num critério de medida. Isto é o que está correcto na opinião que entende o capital, "expresso" em dinheiro, como uma medida para o valor

dos bens produtivos. Sendo que não esgota a sua natureza, é antes, como verificamos agora, apenas uma função acessória do conceito, função essa que é separável da sua função essencial. É importante perceber que capital nesta função é, no seu volume, idêntico ao capital como fundo para o empresário pagar os bens produtivos. O capital proporciona ao empresário os bens produtivos no mercado. E é exactamente este montante gasto na compra de bens produtivos que é facturado e utilizado para avaliar o sucesso. Pensamos que nesta coincidência, que não acontece relativamente a nenhuma outra delimitação do conceito de capital, podemos reconhecer um argumento significativo a favor da nossa opinião.

Mas não há dúvida de que o nosso conceito de capital colide com o da contabilidade. Assim, chegamos ao último ponto que tem de ser esclarecido neste contexto. Antes, porém, temos a satisfação de poder indicar algumas concordâncias significativas entre a nossa maneira de ver e a contabilística. Primeiro, vemos aqui claramente a distinção entre capital e bens. O capital é simplesmente uma soma de dinheiro, ao passo que o registo dos bens adquiridos tem apenas a finalidade de mostrar o que aconteceu ao capital. Para além disso, a totalidade do montante com que a empresa arranca é capital, independentemente de quais os bens que foram comprados com ele ou quais os montantes gastos em instrumentos ou terreno. Também não se chama capital ao excedente puro, aos fundos de uma empresa, mas, sim, outra coisa, a saber, a soma do poder de compra posta à disposição da empresa. Finalmente, o volume do capital não muda devido ao desgaste normal

dos meios produtivos. Nesta medida podemos, portanto, contar com a prática da contabilidade como testemunha a favor da nossa opinião.

Existe apenas um ponto em que parece começar a haver uma diferença. Os balanços reais parecem não coincidir totalmente com o nosso quadro teórico. O facto de, por exemplo, não encontrarmos no lado dos activos o item "prestações de trabalho" é de pouca importância. Este item está simplesmente incluído noutros, nos itens "caixa" e "existência de mercadorias". Além do mais, vê-se facilmente que a nossa suposição, que limitava o tempo de vida da empresa a um único período de produção, resulta em diferenças relativamente aos balanços da prática, visto estes serem ajustados a uma outra situação. Se ali não encontramos prestações de trabalho, mas, sim, terreno, edifícios, etc., a razão é precisamente esta circunstância e não uma diferença essencial: é que os terrenos e edifícios e outros elementos serão ainda utilizados em períodos económicos posteriores, passando apenas uma parte dos seus valores para a existência de mercadorias, enquanto uma outra parte continua a existir autonomamente.

Mais importante é o seguinte: nem sempre todo o montante que o empresário gasta surge na contabilidade como o seu "capital". Antes, distinguem-se outras somas do "capital", como, e.g., obrigações prioritárias e letras vencidas. Esta distinção deve-se a duas circunstâncias: à diferença entre despesas contínuas e despesas apenas temporárias, assim como à diferença entre "capital" e "dívidas". No que se refere à primeira, perde a sua importância sob a condição prévia de a empresa perdurar apenas um único

período económico e de todos os seus produtos serem vendidos somente no final daquele. Então cada soma de letras é investida de igual modo, relativamente "permanente", como o "capital" neste sentido mais estrito. Mas também, no caso de a nossa suposição não ser válida, não há nisto nenhuma diferença essencial. Embora se chame capital *par excellence* à soma que estiver constantemente à disposição da empresa, deve admitir-se que, na relação que aqui nos interessa, não tem, em princípio, outra função do que aquela que é menos constante, flutuante. Na prática, dá-se à última com relativa frequência o nome de capital flutuante ou variável. E não deve haver quem nos contradiga se afirmarmos que aquela utilização mais estreita do conceito de capital não é mais do que uma expressão elíptica para "capital que está constantemente à disposição da empresa" ou para "o elemento constante no capital da empresa". O reflexo desta maneira de se exprimir é, então, a distinção entre o dispêndio de capital, *capital expenditure*, e outros dispêndios. Também aqui o factor decisivo é a duração, o carácter relativamente definitivo, sendo a expressão apenas elíptica. Até a circunstância de um tal "não-dispêndio de capital" possivelmente se efectuar com anteriores rendimentos não muda nada de essencial nesta relação importante, por muito significativo que este processo possa de resto ser. Para nós, apareceria sob o ponto de vista de um aumento de capital – e não só a nós aparece assim, mas também ao empresário ou aos accionistas: o essencial é que uma nova soma seja usada para adquirir meios de produção. Se esta soma for o resultado de anteriores proveitos, é certamente agradável, mas não muda

nada de significativo no processo, antes é como se tivesse havido um aumento de capital no sentido usual da palavra. De facto, esta soma é registada ao lado do capital, sendo por fim adicionada ao "capital". Se se mantiver a expressão "capital" neste sentido, tal é, por sua vez, apenas uma outra expressão para "capital inicial". As diferentes situações jurídicas destas somas não influenciam a sua natureza económica.

Mas, não será a segunda diferença mais significativa, a distinção entre "capital" e "dívidas"? Não será o meu capital um activo, a minha dívida um passivo? Certamente não podemos ser censurados por causa disto do ponto de vista contabilístico, porque o capital nunca se encontra no lado activo do balanço. Do ponto de vista do empresário, como tal, é sempre um passivo, mesmo quando lhe pertence a ele – então o "empresário" ferreiro deve o capital ao "capitalista" ferreiro. Evidentemente, o direito estabeleceu outra definição para os seus fins, segundo a qual ninguém pode ter uma reivindicação contra si próprio. Mas isto não quer dizer mais do que o facto de ninguém poder instaurar um processo contra si próprio. Na prática, a diferença não é tão grande como se poderia pensar. Se o empresário tiver êxito, realizará as exigências contra ele próprio tão bem como outras pessoas realizam as suas exigências contra ele. Se não tiver êxito, também as outras pessoas não podem em rigor realizar as suas exigências contra ele enquanto empresário. O direito só lhes dá a possibilidade de deitar a mão a outros bens do empresário ou, se o insucesso for apenas parcial, de satisfazer os seus créditos sob exclusão dos do próprio empresário. Mas isto é algo

distinto, um conjunto de relações e factos que tem de ser rigorosamente distinguido do lado económico do assunto. Poderia dizer-se que o capital de uma empresa está destinado a formar uma reserva contra as suas dívidas. Mas isto seria correcto apenas, se este capital fosse mantido líquido, por exemplo, se o dinheiro ficasse simplesmente guardado numa caixa. Se isto não for o caso, o montante que é "capital" é gasto da mesma forma como o montante que representa as "dívidas", não sendo possível recorrer ao capital de uma empresa para pagamento dos créditos. Independentemente de o capital ser grande ou pequeno, são sempre só os restos dos bens produtivos e dos produtos aos quais o credor pode deitar a mão. Se, mesmo assim, se empresta mais de ânimo leve a uma empresa com um capital elevado do que a outra com um capital mais pequeno, é porque o volume do capital é um sintoma da força da empresa, e porque se sabe que no tribunal este capital não pode concorrer com as outras dívidas[4], as dívidas no sentido jurídico da palavra. A esperança de que o capital, como tal, esteja à disposição para satisfazer as exigências seria tão ingénua como a ideia de a cada crédito bancário corresponder uma entrada em moeda sonante e para cada letra haver em qualquer lugar um determinado montante de dinheiro à espera para a resgatar.

Em termos económicos, o "capital" de uma empresa não é menos um passivo que todas as outras dívidas, desde a obrigação prioritária até ao dinheiro do dia-a-dia, o "*use of balances over night*". O papel dos montantes de dinheiro, que correspondem aos últimos, não é diferente do papel daqueles que correspondem ao "capital" no sentido

do fornecimento de meios produtivos. Assim, damos o nome de capital à soma de todos os itens do passivo. A própria prática da contabilidade conduz-nos a isto, e ensina-nos que o seu conceito de capital é demasiado estreito, ou seja, que distingue o seu capital, por razões práticas, de outras somas que lhe são similares no que se refere ao seu papel e à sua natureza. Faz isto para distinguir os vários itens da soma total das despesas efectuadas na empresa conforme critérios que são importantes na prática e, nomeadamente, para avaliar a situação da empresa, mas que para os pontos de vista fundamentais que salientamos aqui são de pouca importância. Se quisermos preservar aquele elemento do conceito de capital que contém o núcleo do fenómeno do capitalismo e cujo entendimento, consciente e subconscientemente, todas as teorias de capital imaginam como objectivo, teremos, então, de alargar este conceito de capital para além da sua dimensão contabilística.

Um olhar para a realidade confirma a nossa maneira de ver. Pois na prática vemos que, por exemplo, para uma sociedade anónima a questão de como se obtém o dinheiro necessário – se por emissão de novas acções ou pela contração de dívidas flutuantes – é meramente um assunto de conveniência. Todos estes tipos de obtenção de dinheiro têm inúmeras formas intermédias, todos servem o mesmo objectivo que é a aquisição de bens produtivos ou a implementação de "novas combinações". Na prática, existe um termo para todos eles – são métodos de "obtenção de capitais". Distinguem-se entre eles apenas pela forma jurídica. Esta adapta-se às circunstâncias, mas o assunto é sempre o mesmo. Os homens que dirigem as empresas olham

todas estas formas jurídicas meramente como meios técnicos para alcançar o mesmo objectivo, e o proprietário do capital encara-as como vários modos de aplicar capitais que diferem entre si apenas por vantagens e desvantagens jurídicas e as correspondentes vantagens e desvantagens económicas.

Este estado de coisas fala, portanto, a favor de uma maneira de ver uniforme de todas estas somas. Do ponto de vista da empresa todas estas somas são o seu capital. Por esta razão, é aconselhável entender todos os indivíduos que contribuem com capital para uma empresa como credores, no sentido económico, desta empresa. Mesmo se estes desempenharem simultaneamente um papel directivo na empresa, será conveniente, no interesse do rigor conceptual, distinguir este papel do seu papel de capitalistas. Porém, a grande maioria de todos os accionistas, sócios comanditários, etc. não tem um tal papel directivo e a sua posição como sócios legais tem pouca relevância real perante a impossibilidade de exercer a correspondente influência. Esta influência esgota-se, na maioria das vezes, num controlo que na prática em pouco excede a influência que qualquer outro credor possa exercer. Na minha maneira de ver, faz-se mais justiça aos factos se dermos aos accionistas e sócios, etc. o nome de capitalista, cujas exigências ficam atrás de todas as outras, mas que precisamente por esta razão têm, como segurança, uma influência directa no andamento dos negócios e um direito de receber eventualmente um rendimento mais alto como prémio, do que se falarmos deles como empresários. Um consórcio de credores do Estado não se torna soberano pelo facto

de, por vezes, lhe ser concedido um extenso controlo, até mesmo uma influência directa. Um prestamista não se transforma num empresário, no verdadeiro sentido, pelo facto de lhe ser prometida uma maior parcela do lucro, o que o motiva para assumir também uma parte do risco.

Na teoria este ponto de vista já se tem destacado repetidas vezes. Quase poderia dizer-se que a maneira de ver jurídica tem sido determinante para a economia nacional somente em situações onde se falava sobre o assunto em termos de princípios, mas que sempre que se tratava de questões individuais concretas, o ponto de vista que estamos aqui a defender tem sempre sido tomado mais ou menos em consideração, pelo menos implicitamente. O homem da prática conhece-o bem. Isto tornou-se evidente, por exemplo, durante a discussão sobre a questão se se deve considerar que os dividendos foram já tributados pelos impostos pagos pela sociedade anónima, ou se devem, para além disto, pagar o imposto sobre créditos. Como se sabe, houve diferentes respostas. Embora a avaliação desta questão dependa mais de outras considerações do que da opinião sobre a natureza económica das acções, os argumentos de uma das partes mostram, nesta ocasião, que o nosso ponto de vista é tudo menos novo. A sua importância para nós reside no facto de – e apenas nisto – reforçar a nossa determinação de entender de forma uniforme todas as somas de dinheiro que servem os objectivos de uma empresa.

Como já foi dito, isto evidentemente não significa que pretendamos apagar a distinção entre as duas somas que habitualmente se designam como "capital" e "dívidas"

de alguém. Somente do ponto de vista do "aspecto do capital" é que elas desempenham o mesmo papel, devendo ser somadas. Do ponto de vista da empresa elas colaboram, estando ambas a contribuir para alcançar o objectivo da mesma. No entanto, se se quiser saber qual a situação de cada indivíduo, se todas as empresas entrassem em falência, se se quiser descobrir o que um indivíduo conseguiu até um certo momento, estas somas transformam-se em opostos, cujo resultado não é a sua soma, mas a sua diferença. Isto é o aspecto que para nós é representado pelo termo "riqueza". A diferença entre os conceitos "capital" e "bens" depende de sob que aspecto se olha para a situação económica de uma pessoa. Ambos são formas de cálculo para compreender a mesma situação, e cujo sentido e justificação consistem no objectivo ao qual servem, nas perguntas para as quais a soma por elas caracterizada deve servir de resposta. Esta distinção fornece o que eventualmente for ainda necessário para responder a diversas objecções óbvias.

Pensamos que, com a nossa exposição, conseguimos descrever o fenómeno do capital. Mais. Pensamos ter compreendido o cerne do conceito de capital que é usual na prática, sem lhe ter acrescentado nada, simplesmente elaborando-o mais em pormenor e tornando-o mais amplo, com base no elemento que já lhe é inerente. Uma coisa é certa: o homem de negócios nunca considera um determinado bem como sendo capital, considera os bens sempre apenas sob o ponto de vista do seu poder de compra. Mas como vimos que este poder de compra apenas pode actuar através do médium de meios de pagamento propriamente

ditos, declaramos simplesmente estes como capital, e comprometemo-nos em convencer qualquer indivíduo da prática que, quando dá o nome de capital a bens concretos, só o faz no sentido figurativo, na medida em que pode obter dinheiro por eles. Como, para além disso, vimos que este poder de compra pode, em princípio, ter apenas a finalidade de proporcionar ao empresário os meios materiais para novas produções e que os meios de pagamento a crédito podem também servir para este fim, incluímos estes igualmente no capital. Neste contexto, não há dúvida de que, se é para ser criada uma empresa nova numa economia que, até aí, era meramente estática, na qual todo o dinheiro existente está "empregue", o capital só pode consistir em meios de pagamento a crédito. Estranhamos esta noção apenas porque da nossa experiência só conhecemos o desenvolvimento cheio de vida, e porque o desenvolvimento capitalista surge, de facto, no seguimento do desenvolvimento pré-capitalista – e não no seguimento de uma situação sem desenvolvimento – que colocou largas reservas de dinheiro à sua disposição. Vemos, no entanto, que estas não satisfazem minimamente as suas necessidades e verificamos que nos centros do desenvolvimento capitalista, dinheiro "verdadeiro" apenas tem o papel de "trocos", e que os factos estão a corresponder à nossa visão teórica ainda mais do que seria necessário para esta ser útil. A nossa maneira de ver é a da prática, elaborada logicamente e limpa de contradições, opiniões impróprias e figurativas assim como da noção ingénua do homem comum que o valor do seu cheque se explica pelo facto de

o montante em dinheiro correspondente estar depositado no seu banco.

Seria mais difícil entendermo-nos com as concepções da teoria. Poderia dizer-se que os teóricos, nesta questão, levantaram poeira que agora os impede de ver com clareza. Aqui temos de nos imitar a demostrar que a teoria não desconhece o elemento que salientamos e que o contraste entre as várias maneiras de ver é menor do que poderá aparecer.[5] Ao contrário do que é frequentemente afirmado, a controvérsia não é meramente de natureza terminológica.[6] O que está em jogo não é uma expressão, mas antes uma teoria sobre a natureza de importantes processos na economia capitalista. Foi, por isso, um grande progresso Menger ter tentado atacar os factos directamente. Isso trouxe uma lufada de ar fresco e também um novo ponto de vista à discussão. No entanto, Menger não justificou a sua intenção da forma como eu pretendo fazê-lo. Ele afirmou que não temos o direito de livremente criar um conceito onde já existia um que surgiu da prática. Independentemente de isto ser ou não ser correcto, não é este o ponto que para nós é decisivo. Embora na nossa terminologia possamos actuar com total arbitrariedade, existem perguntas que são tratadas sob o título de "teoria do capital". São perguntas que não podem ser respondidas por nenhuma definição, mas só pela análise dos factos. Na realidade, notamos que autores que afirmam expressamente tratar-se apenas de uma questão terminológica prestam atenção também a outras considerações que não são só de utilidade terminológica. Defende Von Böhm-Bawerk, este ponto de vista por princípio e examina primeiro a

natureza do processo produtivo capitalista, e a sua definição de capital está claramente relacionada com o resultado que obteve.[7] Logo, não se trata da palavra "capital", mas de um grupo de factos, à volta de cuja natureza a discussão se move, mas cujo substrato é sempre o mesmo. Pensa-se, neste contexto, sempre num determinado assunto que se vê mais ou menos claramente e sobre o qual se pensa de forma diferente, mas que não é arbitrário.

No entanto, não há dúvida de que a polémica tem um lado terminológico. Assim, não é fácil separar as definições terminológicas das tendências terminológicas baseadas em opiniões materiais. Uma vez, será uma que sobressai mais, outra vez, a outra. Alguns autores prescindiram por completo do lado material do assunto, podendo assim movimentar-se mais livremente. Os mesmos acabaram, por fim, por não dar importância a um conceito uniforme de capital (e.g., Marshall, v. Philippovich[8], v. Schmoller). É importante, agora, distinguir entre este tipo de conceitos de capital e os restantes. Este contribuiu para aumentar o número destes conceitos, sem que isso dificultasse o problema que nos interessa, porque nele não há teorias. Podemos concordar com as exposições dos seus representantes, e estes com as nossas. Mesmo entre os autores que reconhecem apenas um único conceito de capital como útil, há quem se sirva do mesmo meramente como um nome para coisas basicamente arbitrárias (e.g., Walras, Cossa). Esses, também não os iremos tomar em consideração.

A maioria dos teóricos quer, consciente ou subconscientemente, determinar mais do que apenas um conceito, quer compreender um fenómeno, resolver um problema.

Uma prova disto é já o facto de muitas definições de capital, nomeadamente as mais antigas, surgirem como correcções do equívoco popular entre dinheiro e capital. Contrariando Knies, podemos afirmar que os teóricos não pensaram, de forma alguma, sempre em fenómenos diferentes nas suas exposições sobre o capital, mas que, antes, se tratava de tentativas de entender o mesmíssimo fenómeno, embora sempre visto de diferentes ângulos, precisamente o mesmo fenómeno que também a nós nos interessa. Esperamos que, com as observações seguintes, isto fique claro. Não queremos acrescentar nenhuma nova descrição às bem fundamentadas apresentações da história do dogma de v. Böhm-Bawerk, Knies, Fisher e outros.[9] Queremos demostrar, no entanto, que há na teoria do capital um desenvolvimento ao encontro da nossa maneira de ver. Convém dizer que o que nos interessa é o fenómeno do capital no significado moderno do termo. A palavra é antiga e, em tempos anteriores, foi utilizada para designar coisas essencialmente diferentes. Hoje, não sabemos o que fazer com definições como "*capitale dicitur omne bonum quod possidetur*" e não faria sentido incluir estas também. Na economia pré-capitalista não existe nada que corresponda ao capital e, embora quase todos os teóricos discordem disto, mesmo assim, estes pensam em primeiro lugar nas manifestações da realidade à nossa volta.

Vamos subdividir os conceitos de capital em grupos, usando como critério a sua distância da nossa opinião, e dar exemplos para cada grupo. Para começar, existem conceitos de capital que contêm directamente o elemento do poder de compra. Assim, como já foi dito, Menger,

tendo anteriormente criado um conceito de capital "objectivo", mais tarde estabeleceu um que é muito próximo do nosso.[10] As diferenças que ainda existem entre este conceito e o nosso não devem ser difíceis de conciliar. As duas variantes do conceito de capital que Menger (pág. 40) distingue, coincidem com a nossa opinião. É sobretudo importante Menger demostrar que o indivíduo da prática não está, de maneira alguma, sempre a "confundir" capital com dinheiro – no sentido que seria uma censura – e reconhecer que o capital, uma vez gasto em meios produtivos, já não existe como tal. No entanto, Menger liga a parcela do conteúdo do seu conceito de capital, que é composto de reservas de bens calculadas em dinheiro, a raciocínios que fazem supor que, neste ponto, o seu caminho se separa do nosso. De qualquer forma, uma total concordância neste ponto iria supor uma concordância com todo o raciocínio deste livro, porque é somente dentro deste raciocínio que o nosso conceito de capital tem o sentido que lhe queremos atribuir. Mas, de qualquer forma, Menger quebrou o gelo que à partida excluiria um tal conceito de capital da discussão séria. Posso hoje, com mais esperanças de ser ouvido, dizer coisas que antes da publicação de Menger teriam sido impossíveis de dizer, devido ao preconceito inveterado contra qualquer tal opinião.[11]

No mesmo terreno que nós encontra-se F. B. Hawley[12]. Tal como nós, ele vê a natureza do capital no elemento do poder de compra e, também como nós, coloca o capital entre o empresário e os meios produtivos. Sobretudo, porém, temos de chamar a atenção para os trabalhos amplamente conhecidos de Mc Leod. O leitor tem o

direito de estranhar que não tenha mencionado este autor mais cedo. A razão é que é melindroso citar este nome que está proscrito na teoria.[13] Por muito que queira fazer justiça a um homem muito menosprezado, tenho de me apressar a sublinhar que cheguei de forma completamente independente, através de um caminho muito diferente e para um fim também muito distinto, ao mesmo resultado que ele, a saber, que capital em determinado sentido é poder de compra. Não temos nada a ver com o seu outro conceito de capital – capital como trabalho acumulado. No entanto, o mérito de Mc Leod em ter descoberto o facto da obtenção de poder de compra como um elemento essencial da nossa organização da vida económica terá de ser sempre reconhecido, embora não tenha feito mais com este conhecimento. Hoje em dia este facto toma-se, em geral, cada vez mais em consideração. Assim, encontramo-lo em relação ao conceito de capital em Davenport (*Value and Distribution*) e Veblen (*Theory of Business Enterprise*), entre outros, onde este conhecimento luta para ser reconhecido, e onde existe e está ao alcance do teórico. Só que não é tratado analiticamente.[14]

Falaremos agora de um outro grupo de conceitos de capital, que, embora sejam fundamentalmente diferentes do nosso, apontam, na minha opinião, na mesma direcção. Podia quase pensar-se que os seus autores só não estão simplesmente a pregar a teoria do poder de compra do capital por causa do anátema da teoria, e porque não vêem uma função especial do poder de compra. Estamos a falar do grupo dos conceitos de capital imateriais ou "abstractos". É tão antigo como o dos "materiais". Foi sempre

combatido, mas manteve-se sempre vivo, tendo tido sempre um bom número de discípulos, que hoje em dia está a aumentar fortemente. No entanto, muitas vezes não é fácil determinar se um certo autor estaria disposto a levar o seu conceito a sério ou se este não é mais do que uma expressão abreviada. Porém, em relação a um número considerável de autores, não há dúvida. Vamos subdividir o nosso grupo ainda mais, em opiniões que encontram a natureza do capital no facto de ser uma soma de valores, e uma outra opinião que vê nele uma "força produtiva abstracta".

Um exemplo indubitável do primeiro modo de ver é Tuttle.[15] Enquanto outros autores apenas ocasionalmente denominam o capital de soma de valores – como Turgot, Say, Hermann, Courcelle-Seneuil, Storch, Neurath, Molinari e outros – ou tentam de alguma forma evitar esta opinião, como, por exemplo, Fetter –, Tuttle[16] declara o capital clara e inequivocamente como sendo um fundo de valores, que pode ser expresso em dinheiro, mas não consiste em dinheiro, seja qual for a forma específica do bem e a sua utilização concreta. Tal como fez em relação a todos os conceitos "abstractos" de capital, v. Böhm-Bawerk também se pronunciou sobre este com especial dureza – *Kapital II*, vol. 1, 2.ª ed., pág. 62, 3.ª ed., pág. 100. De facto levanta-se a questão: Como é possível que os valores de quaisquer bens apareçam como algo autónomo, visto o valor não ser separável do objecto avaliado? É totalmente impossível fazer uma coisa com o bem e outra com o seu valor. Na verdade, pode-se imaginar a totalidade da nossa propriedade de bens como uma quantidade de valor, mas

isto não tem grande importância. Portanto, esta definição de capital simplesmente não parece fazer sentido.

Mesmo assim faz, de facto, sentido, precisamente em duas direcções. Quando se forem comparar os valores dos bens dedicados a uma determinada produção com o valor dos produtos, o resultado é o successo da produção. Mas não é possível comparar os próprios bens que foram gastos, com os bens obtidos. A função da forma de cálculo é uma função do valor do bem e não pode ser desempenhada pelos próprios bens. Quando se olha o capital como uma forma de cálculo, faz bastante sentido basear o conceito de capital nos valores de bens. Como o leitor sabe, não fazemos isto. Mas não seria um erro fazê-lo, antes uma tentativa de entender uma função que o capital está, de facto, a desempenhar, como observámos. Assim, esta opinião chega simplesmente a coincidir com a segunda função do nosso conceito de capital. Ora, o mesmo acontece com a primeira função. É o dinheiro, o poder de compra, que desempenha um papel aqui, mas é um papel que estes autores não examinam mais em pormenor. Mesmo assim, é o único papel que aquele valor pode desempenhar, para além do já mencionado. Se for de facto a desempenhá-lo, isto conduz ao valor de venda e, deste modo, à opinião de Menger e, por fim, à nossa. Este valor é, portanto, uma potencial soma de dinheiro, não sendo, nesta qualidade, atingido pelas objecções de v. Böhm-Bawerk. Vemos então: este conceito de capital é baseado em raciocínios que são muito parecidos com os nossos.

Algo semelhante é válido para o outro conceito de capital que também incluímos neste grupo, embora não

possamos, assim tão facilmente, chamá-lo uma quantidade de valor. É o conceito do Professor Clark. De acordo com ele, o capital é um fundo permanente de força produtiva que é composto por um fluxo contínuo de variáveis bens produtivos concretos, como as gotas de água num rio que mudam constantemente. A intenção desta construção é tornar duas coisas claras. Primeiro, o facto de o capital não ser destruído como os meios de produção produzidos e as matérias-primas, mas de se manter. Segundo, o facto de ser, sem sombra de dúvida, algo que é distinto destes bens, algo que até certo ponto leva uma existência à parte. Sem querer entrar nos pormenores desta construção que Clark elabora conforme as necessidades da sua teoria e, nomeadamente, do seu modelo do processo produtivo, temos de sublinhar aqui que aquelas duas ideias fundamentais apontam na direcção que defendemos. O que se mantém, ou melhor, o que é mantido é aquela soma de unidades de cálculo que medem o capital dedicado a uma produção, uma forma de cálculo que é determinante também para o sistema de créditos a receber que decide a distribuição do resultado da produção. Aquela existência separada do capital exprime precisamente aquele facto que nenhum indivíduo da prática contesta, aquela distinção que toda a gente faz entre o capital e a posse de bens. É um reconhecimento da circunstância de o capital como tal, distinto de quaisquer bens, desempenhar uma função especial, de ser um agente, cujo papel não pode ser desempenhado por quaisquer bens técnicos produtivos. Apenas relativamente à natureza desta função, o Professor Clark não concorda connosco. A diferença começa já com o facto de ele lhe

atribuir uma função estática. Se não fizesse isto, ou seja, se olhasse para o seu papel dinâmico, a consequência evidente seria a definição desta função como alavanca para alterar a direcção da produção, a definição do capital como sendo um meio para controlar o mundo dos bens. E, então, este capital coincidiria automaticamente com dinheiro – uma coisa que Clark hoje está a rejeitar energicamente. Mesmo assim, esta construção ficará sempre com a fama de ter aberto o caminho para uma nova opinião. Como não poderia deixar de ser, o seu sucesso foi enorme.

Mas também conceitos de capital "físicos" têm frequentemente uma afinidade com o nosso, embora tratem apenas de forma incompleta as funções que na nossa opinião são essenciais, ou que até se afastam totalmente do grupo de factos ao qual damos prioridade. Aqui pertence, por exemplo, o conceito de capital de Jevons. Se o capital é um fundo de meios de subsistência e a pessoa que possui bens de consumo acabados pode, através dele, obter meios produtivos – sobretudo prestações de trabalho e de solo, mas também outros meios produtivos já existentes –, ele decide de algum modo sobre eles. Nomeadamente, pode também pô-los ao serviço de "novas combinações". Se bem que Jevons não dê relevo a esta função de alterar a direcção da produção da economia nacional, fica todavia claro que é possível realizá-la através deste conceito. Para quem queira produzir, os bens de consumo só interessam na sua qualidade de poder de compra, o que aproxima este conceito de capital ao nosso, distinguindo-o de todos aqueles que chamam capital aos bens que são tecnicamente

necessários para a produção, e que, com isso, assombram e deturpam um importante processo, precisamente o processo através do qual o empresário obtém estes bens, ou seja, o processo que engloba a natureza do capital e a fonte dos juros. Se não adoptámos este conceito de capital, não é tanto por ele omitir o papel do aspecto do capital enquanto forma de cálculo, mas, sim, por nos parece irreal e nos obrigar, sem necessidade, a substituir uma simples descrição de acontecimentos reais por uma construção que não nos ensina nada de significativo. Será que o capitalista é proprietário de bens de consumo? E se não o for, porque vamos supor que o é, se podemos sair-nos bastante bem sem esta suposição?[17]

Próximo deste conceito de capital está v. Böhm-Bawerk. Pergunta-se a si próprio se deve chamar capital aos bens de consumo ou aos meios produtivos produzidos. Decide-se, de facto, a favor da última alternativa, mas apenas por razões de conveniência terminológica. Se não fizesse isto, surgiria aqui uma ligação muito estreita com a nossa teoria: o proprietário de meios de subsistência gasta-os para comprar bens de produção, por sua vez utilizando-os para novas combinações – inteiramente no nosso sentido. Só que estas combinações, em Böhm, exprimem-se apenas no modelo do prolongamento do período produtivo.

Existem ainda outras aproximações ao nosso ponto de vista. Brentano, por exemplo, diz que bens imobiliários hoje são capital. Porque é que os terrenos deveriam ter mudado de carácter? Ora, com o desaparecimento das limitações legais relativamente à mudança de propriedade,

e o começo de movimentações económicas mais intensas, tornou-se cada vez mais usual nos círculos dos proprietários de terras, considerar também as terras sob o ponto de vista do seu valor monetário, do seu poder de compra. É precisamente esta circunstância que leva Brentano a fazer a sua afirmação. Deve, portanto, encarar isto como uma característica fundamental da qualidade de capital de um bem. Recordando o que dissemos sobre a única finalidade para a qual este poder de compra pode servir, por princípio, encontramos nesta opinião facilmente uma semelhança com a nossa, e formulamos a opinião de Brentano no sentido em que hoje em dia as terras representam, em geral, poder sobre os meios produtivos – pelo menos indirectamente, via médium do capital no nosso sentido.

Encontramos este elemento do poder de compra com frequência, embora nunca seja considerado mais em pormenor. Mas ele existe, e está destinado a mais tarde ou mais cedo chegar à luz da análise. Algo semelhante encontra-se por vezes nas definições do capital de exploração (*Erwerbskapital*) da economia privada, embora neste contexto já se parta de opiniões fixas sobre o papel do capital, com as quais a nossa opinião não tem quase nada em comum – da mesma forma como todas as definições mais precisas do papel produtivo do capital já são influenciadas pelo próprio conceito de capital, tendo por isso meramente um carácter dedutivo. Procedemos ao contrário, e não podemos esperar chegar ao mesmo resultado que uma dedução que parte de uma proposição maior que consideramos errada.

Mesmo assim, ocorre-nos frequentemente a ideia de tudo isto muitas vezes ter a ver – como pensamos – apenas

com o entendimento incorrecto do mesmíssimo fenómeno, o fenómeno do poder do dinheiro, que está caracteristicamente oposto aos interesses da terra e do trabalho. Partiu-se desta grande tríade que a realidade nos apresenta assim como da distribuição do resultado produtivo entre as suas três partes. Mas era preciso explicar o papel e a natureza daquele poder monetário, encontrando-se esta explicação nos bens que supostamente suportam esta expressão monetária. E só quando, seguindo por este caminho enganado, as pessoas já se tivessem perdido longe da realidade – fugindo da *Charybdis* do problema monetário e dos mal-entendidos populares que se seguiram, entrando na *Scylla* de uma construção completamente errada e pouco realista – alguns perderam toda a esperança que pudesse haver uma concordância objectiva, declararam que a disputa era meramente terminológica e estabeleceram, da parte deles, conceitos de capital com total liberdade. Era esta a situação quando Menger deu um novo impulso à discussão.

Todas as definições, por exemplo, que vêem a natueza do capital não numa determinada natureza técnica de certos bens, mas, sim, num determinado aspecto, nas disposições dos sujeitos económicos, têm certamente algo em comum com a nossa. Quando, porventura, se vê o elemento característico na relação com o rendimento – como Mill, Dietzel, Schäffle – ou na sua utilização para o futuro – como sobretudo Knies – está-se, certamente, a imaginar algo que se encontra também próximo do nosso modo de ver. Também nós entendemos o capital como algo que serve o rendimento, algo também que torna uma futura

produção possível. A diferença, aqui, está em toda a disposição da imagem teórica da realidade. Ao passo que todas estas opiniões partem do princípio de que a função rendimento tal como a função enquanto meio produtivo poderão no futuro ser desempenhadas apenas por bens, deduzindo daí como evidente que o capital deverá ser composto por bens, nós observamos o assunto com mais atenção e descobrimos que há um agente que está activo antes do começo da produção técnica, e damos a este o nome de "capital". Por isso, talvez possa dizer-se que se trata aqui de diferentes entendimentos do mesmíssimo facto. Talvez ainda mais. Poderia até ser que também estes autores estivessem sempre primeiro a pensar numa soma de dinheiro e com a sua definição do capital quisessem dar uma resposta à pergunta sobre o que está escondido por baixo deste véu do dinheiro. Quem, como a maioria dos economistas, for da opinião de que o dinheiro não pode ter nada de essencial ou de autónomo, está, de algum modo, por si mesmo a afastar este véu, querendo encontrar bens por baixo dele. Aparecem, então, os bens que são adquiridos com este dinheiro. E é a estes que depois se chama capital. Porque não fazemos o mesmo – se o dinheiro for de facto utilizado apenas para adquirir bens, porque não chamamos a estes bens capital? Simplesmente, porque desta forma um processo essencial seria disfarçado, um processo que para a compreensão da economia capitalista é indispensável. Estes conceitos de capital contêm sempre já uma tentativa de análise, um começo de uma solução do problema. A sua elaboração põe certas coisas em relevo, enquanto remete outras para a sombra. Criamos outro conceito de capital

exactamente porque a análise expressa naquelas opiniões nos parece errada ou, pelo menos, incompleta. Mas o objectivo e a intenção do nosso raciocínio são exactamente os mesmos que os daqueles autores.

Algo parecido pode dizer-se relativamente àquela definição do capital que inclui todos os bens. Sob um ponto de vista significa simplesmente a bancarrota dos conceitos de capital "material". Mostra como a definição destes autores deve ser fraca, como conduz para fora do bom caminho, para onde já não se consegue parar. Mas, de um outro ponto de vista, avança uns passos no nosso caminho. Todos os bens económicos têm poder de compra, com todos se pode obter capital – representando todos eles, portanto, capital potencial, por assim dizer. Dito de outra forma: para a produção são precisos bens de todo o tipo, o que se percebe claramente, sobretudo quando se deixam os meios de pagamento de lado e se pressupõe que as aquisições produtivas de trabalho e solo acontecem com bens de consumo. Quer isto dizer que todo o tipo de bens são "capital". A diferença, também entre esta opinião e a nossa, reside apenas na descrição teórica daquilo que acontece. Ao passo que aqueles teóricos começam o seu raciocínio no momento em que – eventualmente com excepção de terra e de trabalho – o empresário já tem na sua posse todos os bens necessários para a produção, o nosso começa um pouco mais cedo, porque olhamos também ao modo como o empresário obtém estes bens. Para aqueles o que é preciso são apenas bens; para estes são precisos, na nossa opinião, sobretudo meios de pagamento – na primeira opinião, um ponto de vista económico-social

entra nos processos puramente de economia privada da economia capitalista. Nenhum daqueles teóricos iria negá-lo *ex professo*. Só que não há nada de essencial ou de especialmente interessante neste processo. Atribuem importância apenas à produção técnica, sendo precisamente por causa disso obrigados a mudar a essência do fenómeno do capital para esse parámetro. Mas os defensores desta direcção querem, igualmente, entender o mesmo que nós. A diferença reside somente no facto de nós pararmos na soma de dinheiro com a qual o capital se apresenta, penetrando mais neste fenómeno, enquanto aqueles não encontram nada de importante nisto e pensam vislumbrar, por baixo disto, uma massa de bens, que seria a única coisa que interessa.

Da maioria dos conceitos de capital poderia dizer-se algo parecido. Quando, por exemplo, Hermann faz um esforço tão grande para sublinhar a continuação económica dos bens de consumo produtivos, não há dúvida de que quer com isto explicar teoricamente a não-destruição do capital na produção e introduzir esta ideia na teoria. Está a pensar no capital contabilístico que não é "gasto". E como para ele é evidente que a teoria não pode lidar com operações de cálculo ou de crédito, mas apenas com os bens que formam a base das mesmas, tenta encontrar algo análogo nos bens. A nossa interpretação do processo é outra, pois acreditamos que seja mais verídica e simples, mas relativamente ao objectivo encontrámo-nos "no mesmo barco" com a grande maioria dos economistas e, quase sempre, surgem também neles aqueles elementos que tomamos sistematicamente com fundamento.

Apenas uma minoria relativamente pequena estabeleceu conceitos de capital que perderam o fenómeno real do capital totalmente de vista e, com a liberdade assim conseguida, seguiram apenas objectivos terminológicos. Pertencem a este grupo, nomeadamente, aqueles que adoptam, por exemplo, Estado, virtude, etc. como "capital". Também estes conceitos de capital têm o seu sentido.[18] Porém, encontram-se completamente afastados dos caminhos para a solução dos problemas do capital. Nestes conceitos de capital, a maneira como a ciência tem tratado este assunto teve realmente a consequência de todos os pontos de referênca se terem perdido e a teoria de capital se ter totalmente degenerado.

É ainda necessário chamar a atenção para um ponto de contacto importante entre a nossa teoria do capital e a de Marx. Como se sabe, segundo Marx a característica do capital é que este serve como "meio de exploração" do trabalhador, baseando-se esta "exploração" obviamente no facto de o empresário – que Marx, contudo, em conformidade com o entendimento clássico, equipara ao capitalista – conseguir obter o controlo da força do trabalhador. Como v. Böhm-Bawerk sublinhou, o mesmo também é válido para o solo, e do nosso ponto de vista podemos acrescentar que todos os meios produtivos técnicos estão na mesma situação. A nossa concordância não vai, então, muito longe, visto Marx pôr a tónica em diferenciar o trabalhador dos meios produtivos materiais, fazendo dos últimos os meios de exploração do primeiro. Para além disso, a expressão "exploração" aponta numa direcção diferente da nossa. Mas, afinal, a ideia-base é que o capital é essen-

cialmente o meio de controlo da produção, e esta ideia é toda nossa. Para além disso, é fundamentada na observação de factos, e mesmo que Marx tenha desta observação tirado conclusões com as quais não concordamos, e que tenha interpretado aquela ideia básica incorrectamente e que até se tenha despistado por completo na sua elaboração, sempre existe aqui um ponto, no qual a nossa opinião toca a dele – e todas aquelas opiniões que são mais ou menos influenciadas pela sua.

Há mais outro tipo de aproximação à nossa maneira de ver que devemos mencionar aqui. Schmoller (*Grundriss* II, pág. 171) tem realçado de forma correcta, na minha opinião, que o conceito de capital de Menger não é só efectivamente o conceito da prática dos negócios, mas, sim, que é também, repetidas vezes, utilizado pelos teóricos. Acreditamos que podemos dizer isto também do nosso conceito. De facto, por muito que os economistas *ex professo* o rejeitem e nos acusem de ter uma opinião superficial e até uma anatemizada "notória confusão", estão de facto, por muito que isto surpreenda, contra a sua vontade frequentemente de acordo connosco. Mencionaremos apenas poucos exemplos desta utilização contrária à definição do conceito de capital, que está completamente de acordo com a nossa. Nisto, o ponto de divergência salta também claramente à vista.

Podemos citar aqui já o velho mestre Smith: sem dúvida ele dá o nome de capital aos próprios bens, e não ao dinheiro com o qual o empresário os comprou. Mas, depois, fala repetidas vezes do facto de capital ser desembolsado para a compra de diversos bens, o que só pode

dizer respeito a capital no nosso sentido, como v. Komorzynski (*Kredit*, pág. 163) já sublinhou. Contudo Komorzynski disse a seguir que mesmo assim se deduzia de muitas passagens de Smith que ele queria que apenas os bens adquiridos fossem entendidos como capital. Refere-se, por exemplo, ao Volume II da edição de Edinburgo 1809, pág. 118: "*What the borrower really wants and what the lender really supplies him with is not the money but the money's worth or the goods which it can purchase*." Mas, o que é que isto quer dizer? É certo que o dinheiro não é consumido, é antes usado para aquisições. Mas exactamente por esta razão o que é emprestado é dinheiro[19] e não "*really the goods which it can purchase*". Se alguém supuser isto, está a deturpar o processo. Se se puder demostrar que esta eliminação do dinheiro provoca uma deficiência essencial no quadro teórico, que a ficção que o empresário pede emprestados os próprios bens de que necessita elimina algo essencial da imagem mental dos processos reais, então não é recomendável. Neste caso, primeiro, já não poderá defender-se a opinião de o dinheiro não ter papel algum que deva ser tomado em consideração, e segundo, terá de se levar mais a sério a questão sobre se capital é aquele dinheiro ou os bens adquiridos por ele. Daí, é apenas um pequeno passo até à nossa opinião, que a questão para o circuito não é relevante, mas é significante para o desenvolvimento. Também a chave para o problema do capital se encontra na nítida distinção entre circuito e desenvolvimento. A falta desta distinção explica que Smith assim como os seus sucessores pensem poder

provar a insignificância do dinheiro, embora depois não consigam de forma coerente manter essa prova.

Algo parecido vemos em Ricardo. Uma das muitas passagens que poderíamos citar diz – ed. Mc Culloch, 1881, pág. 47 –: "*Whilst every man is free to employ his capital, where he pleases, he will naturally seek for it that employment which is most advantageous; he will naturally be dissatisfied with a profit of 10 per cent, if by removing his capital he can obtain a profit of 15 per cent.*" Em que está Ricardo a pensar? Em ferramentas, matérias-primas, bens de consumo para os trabalhadores? Mas poderá simplesmente dar-se-lhes outras utilizações? Certamente apenas em parte e com prejuízos. Quando se venderem tais bens, para comprar outros, isto também traz perdas – necessariamente, sem dúvida – como é fácil de entender. Para além disso, esta operação muda o capital real. Não que este capital tenha encontrado outra utilização, antes é outro capital que foi adquirido. O antigo foi abandonado. É apenas o poder de compra que pode procurar outra utilização. O poder de compra é também o único elemento que resta do antigo capital. É aquilo que, quem quiser deixar um determinado ramo, pode adquirir em troca da sua reserva de bens. A operação não só passa pelo dinheiro enquanto médium neutral, mas conduz, sim, ao poder de compra como um factor de processos fundamentais. Ricardo, evidentemente, assume no texto citado o ponto de vista do capital ainda não investido. Mas este consiste em quê? De acordo com Ricardo, v. Böhm-Bawerk diz: "Poupa-se no consumo, poupando desta forma forças produtivas que depois serão aplicadas em novas produções". Mas será

que estas forças produtivas que se podem poupar são precisamente aquelas que fazem falta? E não é um facto que um empresário pode, através do médium do dinheiro a crédito, obter bens produtivos sem poupar, sem que ele próprio poupe e sem que alguém "poupe"? Se isto for assim, qual é então o impedimento de aceitar a nossa opinião? De facto, ninguém que leia esta passagem pode ter a mínima dúvida de que Ricardo está simplesmente a pensar em "capital monetário". Pois faz referência à "*moneyed class*" e aos bancos. As suas exposições só se ajustam ao "capital monetário", e embora *ex professo* tenha adoptado a opinião de este "capital monetário" na sua essência consistir em bens, está a desmentir-se pela acção. Esta parece ser também a opinião de v. Schmoller. Ainda poderia defender-se que, naquele conceito de capital, haja uma análise mais profunda das formas monetárias e do crédito, e que aquele conceito representa o resultado dessa análise, resultando daí o "dinheiro" ser apenas a superfície das coisas. Porém, esta análise é errada, e aquele capital monetário continua a ser o que é.

Exactamente o mesmo encontramos em Mill[20], que declara que o capital é composto por bens, dizendo expressamente que dinheiro não consegue desempenhar *none of the functions of capital*. Porém, quando fala da distinção entre capital a circular e capital fixo (I Livro, VI Cap., § 1), menciona que o primeiro é gasto pela produção. Por esta razão, seria preciso substituir "esta parte do capital" constantemente através da venda dos produtos, e, depois de a ter substituído, o empresário ver-se-ia obrigado a começar logo outra vez a gastá-la para comprar matéria-

-prima e prestações de trabalho. O capital estaria, então, a desempenhar a sua função, andando de mão em mão. Ora – o que é que se obtém pela venda dos produtos? O que é que se substitui por estes? O que é que se gasta para comprar matérias-primas e prestações de trabalho? O que é que anda de mão em mão, perdendo rapidamente a sua qualidade de capital, só para depois a ganhar outra vez? É dinheiro, pois! A exposição de Mill não deixa dúvida de que se trata de algo que é oposto aos bens produtivos. E ainda, bens de consumo não passam *continually* de mão em mão.

Não sou o primeiro a notar isto. Relativamente à mesma passagem, Tchernychewsky (*l'Economie politique jugée para la Science, critique des Principes d'Economie Politique de John-Stuart Mill*, Bruxelles 1874, Tome I) escreveu uma longa consideração em que acusa Mill de ser inconsequente. No entanto, chega à conclusão de que o mesmo assunto pode ser expresso de forma "correcta", i.e., do seu ponto de vista, através também do conceito de capital de Mill. Em oposição a este argumento, temos de realçar que isto só é possível na economia estática. De facto, se a economia se move num circuito sempre constante, é possível simplesmente substituir o dinheiro pelos respectivos bens e abstrair do dinheiro, uma vez que nesta situação este desempenha um papel técnico de mercado totalmente neutro. Mas num sistema dinâmico cabe-lhe, efectivamente, a função essencial de conduzir os bens para fora dos seus canais estáticos, fazendo-os seguir novos caminhos – este papel, que abrange um processo fundamental, não pode ser eliminado por aquela consideração.

Falemos ainda de Fawcett (*Manual of Political Economy*, 4.ª edição, 1874), leal discípulo de Mill, que afirma ser uma *current fallacy* pensar que capital consiste em dinheiro (pág. 17). Antes, diz, consiste em "*wealth, which has been accumulated with the object of assisting production*" (ibidem, e já na pág. 11).[21] Mas logo a seguir (págs. 87 e 88) fala de investimentos de capital. Afirma que capital ingês foi posto à disposição de Estados estrangeiros, inúmeros empreendimentos no mundo inteiro foram fundados com capital inglês. Absolutamente correcto. Mas terão sido bens que a Inglaterra emprestou? De certeza que não. Foram meios de pagamento, em troca dos quais se compraram bens na Inglaterra, mas também nos próprios países estrangeiros ou em qualquer outro lugar. É interessante sobretudo o último caso. De certeza que a maior parte da soma daqueles empréstimos foi gasto em salários, não foi para os bolsos dos trabalhadores ingleses, mas, sim, para trabalhadores locais, que o gastaram não necessariamente em bens de consumo ingleses, mas antes, principalmente, em bens de consumo nacionais. Mesmo assim era capital inglês, como o próprio Fawcett afirma. No entanto, *english* nisto era apenas o dinheiro, o poder de compra. Se, de repente, surgisse a necessidade de conseguir 100 milhões de Libras Esterlinas para a indústria de algodão, diz Fawcett, seria fácil de as obter através da redução dos investimentos no estrageiro.[22] O que é que se poderia obter? Dinheiro, e nada mais. Diz ainda que o pagamento das reparações de guerra francesas em 1871 despejou a França de capital que poderia ter sido aplicado *in revising the various branches of industry*. Mas esta soma consistia,

em grande parte, em instrumentos de crédito. E assim continua. No X capítulo do III Livro, Fawcett começa por afirmar que não faz sentido dizer que crédito está a criar capital para, de imediato, continuar afirmando que os documentos dos depósitos dos bancos *illustrate the extent to which credit increases the capital of a country*. Quando, por vezes, assegura que não se podem alimentar trabalhadores com crédito, não vamos certamente contrariá-lo. Sublinharemos, no entanto, que ele próprio, quando não fala de capital *ex professo*, está sempre a pensar em coisas que não servem de comida para os trabalhadores, nem de meios produtivos técnicos para as fábricas.

Para os nossos propósitos, isto é suficiente. Basta para descrever a nossa opinião sobre a natureza e a função do capital e mostrar ao leitor que estamos apenas a exprimir em palavras o que há já muito tempo precisa de ser dito com precisão. Já Cairnes disse: "*The existence of a large amount of capital in commercial countries in disposable form, or, to speak less equivocally, in the form of money or other purchasing power* (meu destaque), *capable of being turned to any purpose required, is a patent and undeniable fact.*" Mc Leod realçou energicamente este facto. Sidgwick, Bagehot e Bonamy Price estão entre os economistas que o mantiveram no âmbito da teoria, embora a opinião vigente tenha sempre tentado livrar-se dele. O que eu fiz foi apenas descrever com mais precisão o papel deste capital e mostrar que, com este facto, todo o fenómeno do capital está esgotado. Só mostrei porque é que, em certos casos, este capital não pode ser simplesmente substituído por bens. Daí resulta uma noção um pouco distinta do

processo económico. Mas também resulta daí que, se é verdade que a opinião vigente triunfou sobre a confusão popular de dinheiro e bens, é, por sua vez, culpada de uma confusão entre poder de compra e os bens que podem ser adquiridos com o mesmo. Esta confusão dificulta o enquadramento teórico do processo dinâmico da economia. O capital é um agente particular, mas não é nenhum bem no sentido habitual da palavra. Caracteriza um processo, um método para impor novas combinações.

Terceira Parte

O Mercado Monetário

Há mais um passo a dar. O capital não é nem a totalidade nem uma categoria dos meios de produção – originais ou produzidos. O capital também não é uma reserva de bens de consumo. É um agente especial. Como tal tem de ter um mercado, no sentido teórico em que existe um mercado de bens de consumo e um de meios produtivos. E, na vida real, tem de haver algo semelhante que corresponda a este mercado teórico, como há relativamente aos outros dois mercados teóricos. Vimos no primeiro capítulo que existem mercados para as prestações do trabalho e da terra, assim como mercados dos bens de consumo, nos quais tudo é decidido que é essencial para o ciclo da economia nacional, enquanto os meios de produção fabricados, que sob todos os aspectos são itens correntes, não possuem nenhum mercado de tendência

independente, nenhum tal centro ideal e prático de processos essenciais. No desenvolvimento que introduz o novo agente chamado "capital" no processo económico, tem de haver ainda um terceiro mercado onde se passam coisas interessantes, o mercado do capital.

Um tal mercado existe. A realidade mostra-nos este mercado directamente, mais directamente do que nos mostra os mercados dos serviços e dos bens de consumo. É muito mais concentrado, muito mais bem organizado, muito mais fácil de ver e abranger com a vista do que os outros dois. É o que o comerciante chama mercado financeiro, e sobre o qual, sob este título, os jornais falam todos os dias. O nome, também do nosso ponto de vista, não é inteiramente satisfactório: não é apenas "dinheiro" que está a ser negociado nele. Poderíamos, por isso, em parte juntar-nos ao protesto da economia contra a opinião que está expressa no nome. Mas resolvemos aceitá-lo. Em todo o caso, o mercado de capitais é o mesmo fenómeno ao qual a prática dá o nome de mercado monetário.

Outro mercado de capitais não existe.[1] Elaborar uma teoria do mercado monetário, seria uma tarefa interessante e compensadora. Ainda não possuímos uma tal teoria.[2] Nomeadamente, seria interessante e compensador recolher todas as regras práticas da experiência pelas quais o homem da prática se guia quando toma resoluções e avalia determinadas situações, e examiná-las relativamente ao seu conteúdo teórico. Grande parte destas regras é firmemente definida e orienta todos os autores de artigos sobre o mercado monetário. Estas regras práticas do prognóstico do tempo económico encontram-se, de momento, comple-

tamente afastadas dos caminhos da teoria, embora o seu estudo nos conduza para bem dentro da compreensão da economia moderna. Não nos ocuparemos aqui com esta questão. Mencionaremos apenas o que é necessário para os nossos fins, o que pode ser feito em poucas palavras.

Na economia sem desenvolvimento não existiria um tal mercado monetário. Se for muito bem organizada, e se as suas transacções se fizerem com meios de pagamento a crédito, teria provavelmente também um centro de compensação, uma espécie de *Clearinghouse*, uma espécie de central contabilística da economia nacional. Nos processos desta instituição, todos os acontecimentos económicos iriam reflectir-se; por exemplo, nos pagamentos periódicos de salários, nos pagamentos de impostos, nas necessidades das movimentações da colheita, nas necessidades dos tempos de descanso. Mas estes seriam apenas processos contabilísticos, não se poderia falar de um mercado. Numa economia com desenvolvimento estas funções têm, igualmente, de ser realizadas. No desenvolvimento há, porém, também sempre lugar para poder de compra temporariamente não utilizado. Finalmente, tal como já foi sublinhado, no desenvolvimento também o crédito bancário é dedicado aos propósitos do circuito. Assim, acontece que estas funções, na prática, se tornam elementos da função do mercado monetário, que são envolvidas na engrenagem do mercado monetário, que as necessidades do circuito se juntam à procura do empresário no mercado monetário e que dinheiro, vindo do circuito, aumenta a oferta do poder de compra no mercado monetário. É por esta razão que, em cada artigo sobre o mercado monetário,

sentimos o pulsar do circuito; é por esta razão que verificamos a procura de poder de compra crescer na altura da colheita, na altura dos pagamentos dos impostos, etc. enquanto, a seguir a estas fases, é a oferta do poder de compra que aumenta. Mas isto não nos pode impedir de distinguir os acontecimentos do circuito no mercado monetário dos outros. Apenas os últimos são essenciais, os primeiros juntam-se a eles, e o facto de estes aparecerem, sequer, no mercado monetário, é somente uma consequência do desenvolvimento. Todas as estreitas ligações de efeitos mútuos, que naturalmente existem entre ambos, não mudam o facto de, também na prática, poderem sempre ser distinguidas, sendo sempre possível dizer o que, daquilo que acontece no mercado monetário, é circuito e o que é desenvolvimento.

O cerne da questão reside na necessidade de crédito dos novos empreendimentos. Isto torna-se ainda mais claro, se nos lembrarmos que, por razões da concisão e simplicidade da exposição, estamos aqui a prescindir da influência das relações internacionais, que todas as economias têm, e das intervenções vindas da economia externa, às quais todas as economias estão sujeitas. Deste modo, os fenómenos da balança de pagamentos da economia, do comércio de ouro, etc. desaparecem para nós. Com esta reserva, é essencialmente e sobretudo uma única coisa que acontece no mercado monetário: aparecem nele, por um lado, os empresários do lado da procura e, por outro, os produtores e comerciantes com poder de compra – banqueiros – do lado da oferta, ambos com o seu *staff* de agentes e intermediários. O objecto de troca é o poder de compra

presente, o preço é o poder de compra futuro, como vamos ter oportunidade de discutir mais tarde. Na luta diária pelo preço entre as duas partes decide-se o destino do desenvolvimento futuro. Nesta luta de preços, o sistema de valores do futuro surge primeiro sob uma forma prática e palpável, e relacionado com a situação presente da economia nacional. Neste contexto, seria totalmente incorrecto pensar que créditos a muito curto prazo para novos empreendimentos são insignificantes, devendo, por esta razão, a formação do seu preço ser irrelevante para os empresários. Pelo contrário, em lado algum a situação global da economia se exprime tão nitidamente e de forma tão determinante como no preço do dinheiro do dia-a-dia: é que o empresário não obtém necessariamente o crédito para o período todo durante o qual precisa dele, mas, sim, de caso a caso, frequentemente quase de dia-a-dia. Mas, nomeadamente a especulação que é muitas vezes a única a manter, sobretudo, as acções de novos empreendimentos no mercado, trabalha quase exclusivamente com tais créditos a curto prazo, que podem hoje ser concedidos e amanhã ser negados.

Estamos pois, na prática, também a observar o funcionamento dos dois partidos do mercado – com nitidez nos mercados monetários mais desenvolvidos, e menos claramente nos outros. Vemos como se manifesta a necessidade de crédito da indústria, e como a banca ora a apoia e encoraja, ora tenta travá-la, ora lhe nega qualquer futura satisfação. Enquanto nos outros mercados da economia nacional tanto a procura como a oferta mostram uma certa constância também no desenvolvimento, surgem aqui oscilações estranhamente grandes de um dia para o outro.

Explicaremos isto com base na função especial do mercado monetário. Todos os futuros planos e futuras perspectivas na economia nacional exercem influência sobre ele. Por outro lado, todas as situações de vida do povo, todos os acontecimentos políticos, económicos e naturais fazem o mesmo. Não há praticamente nenhuma notícia, que não influencie a decisão sobre a implementação de novas combinações, que não mude a situação do mercado monetário e as opiniões e intenções dos líderes. O sistema de valores do futuro tem de ser adaptado a cada situação nova e, em conformidade com cada situação nova, tem de se agir de algum modo diferente do que o planeado anteriormente. Nem sempre isto poderá acontecer só pelas variações do preço do poder de compra. Muitas vezes, os seus efeitos são acompanhados, ou substituídos, por influências pessoais. Mas entender-se-á em que sentido podemos dizer que isto não afecta o princípio da questão. É evidente que também a natureza concreta de cada elemento do poder de compra, particularmente o período de tempo durante o qual está disponível, levará a que haja diferentes preços de dinheiro no mesmo momento e no mesmo sítio, o que não nos deve confundir.

Estas observações abrangem uma grande quantidade de factos e esquematizam muitas formas, que exteriormente são muito distintas e cujos pormenores constituem alguns problemas para ser resolvidos. Mas tratamos aqui apenas das grandes linhas mestras. O mercado monetário é sempre, por assim dizer, o quartel-general da economia capitalista, de onde as instruções emanam para as suas várias partes, e o que se discute e decide nele é sempre,

na sua essência, o estabelecer do plano para o desenvolvimento futuro. Todas as espécies de necessidades de crédito se dirigem a este mercado, e é nele que todas as espécies de projectos económicos começam a relacionar-se entre si, lutando nele pela sua realização. Todos os tipos de poder de compra, saldos activos de todas as espécies, afluem a ele com ofertas. Isto leva a uma grande quantidade de operações de arbitragem e manobras intermediárias, que podem, à primeira vista, dissimular ligeiramente o cerne da questão. Mesmo assim, estou convencido de que, no fundo, a nossa opinião não tem de recear ser contrariada.

A função principal do mercado monetário ou mercado de capitais é, portanto, o transaccionar de crédito a favor da implementação dos valores do futuro, o financiamento do desenvolvimento. É o desenvolvimento que cria este mercado, e é do desenvolvimento que este mercado vive.[3] No decorrer do desenvolvimento este mercado acumula mais uma – isto é, uma terceira – função: torna-se um mercado das próprias fontes de rendimento. Investigaremos mais tarde a relação entre o preço do crédito e o preço de fontes de rendimentos permanentes ou temporários. O que fica claro aqui é que a venda de tais fontes de rendimento representa um método para obter capital, e a sua compra uma possibilidade de aplicação de capital, pelo que a transacção de fontes de rendimento não pode estar alheia ao mercado monetário. Pertenceriam neste contexto igualmente as transacções de solo, sendo apenas devido a circunstâncias secundárias pouco significativas que estas, na prática, não aparecem como um elemento dos acontecimentos no mercado monetário; ainda assim, não falta a

ligação causal entre ambos. Também outros suportes de rendimento permanentes ou participações nos mesmos são, só sob condições técnicas conhecidas, negociados directamente no mercado monetário. Não obstante, ninguém tem dúvidas de que a formação dos seus valores e preços é totalmente influenciada pelos processos do mercado monetário. Para evitar mal-entendidos voltamos a lembar ao leitor que todas as nossas afirmações fazem parte de uma maneira de ver global, que se baseia nos seus próprios pressupostos e que utiliza a sua própria linguagem. Se se esquecer isto, tudo o que foi dito neste capítulo pode facilmente aparecer numa luz errada.

Notas da Primeira Parte

[1] O raciocínio que a seguir será apresentado de forma basicamente inalterado tem, entretanto, recebido confirmação e melhoramento valiosos pelos estudos de A. Hahn (*Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits*, 1.ª ed. 1920, 2.ª ed. 1926). Insistimos em chamar a atenção do leitor para este livro original e meritório que consideravelmente promoveu o entendimento do problema. Relativamente a muitos pontos, indicamos, paralelamente, também W. G. Langworth y Taylor em: *The Credit System* 1913. Talvez os fenómenos do após-guerra e as discussões sobre o papel do crédito bancário na prosperidade e na depressão tenham consideravelmente libertado aquilo que tenho e tinha para dizer da aparência de um paradoxo que se sentencia a si próprio. Hoje todas as teorias sobre o ciclo conjuntural consideram o facto do "crédito adicional" na prosperidade e discutem a pergunta posta à discussão por Keynes, se o ciclo pode ser mitigado por influência originária do dinheiro. Isto ainda não significa a aceitação do meu ponto de vista, mas deve acabar por ter este resultado. Veja-se também a minha contribuição "*Kreditkontrolle*" no *Archiv für Sozialwissenschaft und*

Sozialpolitik 1925. Ultimamente, e por caminhos totalmente diferentes, Robertson (*Banking policy and the price level* 1926) chegou a resultados semelhantes. Dentro em breve, o conteúdo deste capítulo será uma evidência.

[2] A construção da teoria que, desde Quesnay, está a forçar esta noção irrealista desmente-se desta forma a si própria. É tão importante que se pode falar de uma "economia de adiantamento" (*Vorschussökomie*).

[3] Se, então, não se deve geralmente listar créditos sobre bens como algo autónomo a estes mesmos bens – tão pouco como a espiga e os grãos de trigo – a situação aqui é obviamente algo diferente: enquanto não posso cavalgar num crédito a pagar sobre um cavalo, posso com uma dívida em dinheiro fazer em certas circunstâncias exactamente o mesmo que com este próprio dinheiro, a saber, fazer compras.

[4] Vide J. St. Mill. De resto, qualquer economista, por muito conservador que seja relativamente a este ponto, admitirá que o teorema de Ricardo não é sempre correcto. Vide como exemplo L. Laughlin que nos seus *Principles of Money* constata: "*Credit does not increase capital* – ou seja, meios produtivos – *but mobilizes it and makes it more efficient and thereby leads to an increase in product.*" Teremos ainda algo de semelhante a dizer.

[5] Somente poucos bancos deixam aparecer nos seus extractos periódicos qual a parcela dos seus depósitos que se baseia em entradas reais e qual não. A estimativa acima mencionada baseia-se em documentos ingleses que deixam transparecer isto, pelo menos indirectamente, e deve corresponder a uma *communis opinio*. Isto não é válido para a Alemanha, por exemplo, porque nesse país não existe a prática de simplesmente creditar a conta do cliente com o valor de um crédito aberto. Contudo, a natureza do assunto não é diferente por isso. Em rigor, aliás, todos os depósitos bancários assentam em meras notas de crédito, como Hahn sublinha correctamente – só que os créditos "depositados" são créditos que têm uma cobertura particular e não aumentam a capacidade de compra do depositante.

[6] Naturalmente há, em todo o caso, bastantes teóricos que assumem inteiramente o ponto de vista do leigo que olha com admiração para os "montantes gigantescos que se encontram nos bancos". É mais de

estranhar que, de vez em quando, também autores financeiros caiam nesta linguagem. Um exemplo é o livro, de resto bastante útil, de Clare, *Money Market Primer*, que, embora não defenda simplesmente este ponto de vista, define os montantes disponíveis para a concessão de créditos como "*other peoples money*", o que, no entanto, é válido apenas para uma parte deste montante e, mesmo aí, somente num sentido figurativo.

[7] Ao dizer isto, já considero o caso onde, numa economia nacional, o movimento comercial regular se processa com meios de pagamento a credito, ou seja, onde o produtor recebe do seu cliente uma letra ou uma carta de crédito e com esta compra directamente os meios de produção de que precisa. Isto não constitui nenhuma abertura de crédito no verdadeiro sentido e o caso não é, em nada de essencial, diferente do negócio em dinheiro por meio da circulação de moeda. Este caso, do qual aqui não falaremos mais, foi mencionado no primeiro capítulo.

[8] De resto, no caso de se tratar de coisas como terrenos ou acções, que não estão a circular – ou não estão a circular no mercado de mercadorias –, a criação de dinheiro tem exactamente o mesmo efeito sobre o mundo do dinheiro e sobre os preços que uma criação de dinheiro sem cobertura. Muitas vezes, as pessoas não se dão conta disto. Repare-se no erro análogo no caso de criação de dinheiro por parte do Estado, quando este dinheiro é "fundamentado" em terras. O possível e frequente apoio desta categoria de meios de pagamento em quaisquer valores de bens elimina apenas a insegurança que, de outra forma, haveria, mas não elimina o facto de à nova procura de produtos que ela provoca não corresponder uma nova oferta de produtos. Vide o capítulo II.

[9] É de salientar que o empresário é devedor ainda num outro sentido mais profundo: ele retira – mais uma vez por princípio – bens do fluxo de bens económicos, antes de lhe ter acrescentado alguma coisa. Neste sentido torna-se, por assim dizer, devedor do conjunto social. Recebe bens emprestados aos quais não tem aquele direito que é habitualmente o único a abrir o acesso à reserva de mercadorias. Vide o capítulo II.

[10] Espero que o leitor não confunda este crédito de exploração com aquela soma que também o empresário tem de receber para a "operação", em oposição à implantação da empresa, ou seja, sobretudo para o pagamento de salários correntes.

[11] É, aliás, imediatamente confirmada pelos factos: Durante muitos séculos praticamente só existia o crédito ao consumidor. Faltava o crédito de exploração, assim como o "crédito de fundação". O circuito económico vivia sem eles. É somente no desenvolvimento moderno que o crédito de exploração tem vindo a ganhar a importância que hoje tem. E como uma fábrica moderna, em termos económicos, não se distingue em nada de essencial de uma oficina medieval, chegámos à conclusão de que também a primeira, em princípio, não precisa do crédito.

[12] Vide o nosso modelo no primeiro capítulo, que mostra a razão pela qual não estou a indicar meios produtivos produzidos lado a lado com as prestações de trabalho e solo, embora obviamente o poder de compra também se confronte com eles e não apenas com as prestações de trabalho e solo.

[13] Neste ponto estou a divergir de Spiethoff. As suas três contribuições "*Die äussere Ordnung des Kapital-und Geldmarktes*", "*Das Verhältnis von Kapital, Geld und Güterwelt*" e "*Der Kapitalmangel in seinem Verhältnisse zur Güterwelt*" (*Schmollers Jahrbuch* 1909; também independentemente sob o título "*Kapital, Geld und Güterwelt*" têm sobretudo o mérito de ter tocado no problema. Numa série de pontos anteciparam o que está a ser explicado neste capítulo. Também se chama expressamente a atenção para a possibilidade "da criação de novos substitutos para o dinheiro" (e.g., na segunda contribuição, pág. 85). Mas, para isto, existiria uma "barreira económica intransponível, que se prende com as reservas existentes de bens. Somente poderão ter efeito na medida em que estas medidas artificiais conseguirem pôr em movimento bens que até aí estiveram parados". Se se ultrapassar esta barreira, os preços irão subir. Isto é certamente correcto – e, para nós, é precisamente o cerne da questão. Estamos de acordo que, evidentemente, um aperto de dinheiro não pode ser remediado por via da criação de poder de compra – ou pelo menos só quando houver um pânico momentâneo.

[14] O primeiro a ser comprimido é o poder de compra dos tradicionais produtores no mercado dos meios produtivos, a seguir o poder de compra das pessoas que não participam de todo ou de forma não correspondente ao aumento dos rendimentos em dinheiro resultante da procura do empresário no mercado dos bens de consumo. Isto explica o aumento de preços nos períodos de prosperidade. Se não estiver em erro, foi Mises quem cunhou para este processo o termo muito feliz de "poupança forçada".

[15] Vide também A. Hahn, contribuição "*Kredit*" no *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*.

[16] Só isto já explicaria a baixa dos preços nos períodos de depres são, e explica, de facto, a descida do nível de preços em tempos quando não há outras causas que a evitam, por exemplo, a decoberta de ouro.

[17] Já isto precisa também de tempo. Segundo a velha tradição, não é considerado "de bom tom" dar logo a uma empresa, que ainda não provou a sua validade, a forma de uma sociedade anónima, a não ser que existam factores muito poderosos que praticamente garantam o seu sucesso, e ainda menos, "atirar sem demora estas acções à cabeça dos clientes".

[18] Vide o de resto excelente artigo de Hahn no *Handbuch der Staatswissenschaften* na rúbrica "*Kredit*". Face à sua formulação parece-me correcto dizer: embora a quantidade possível de poder de compra a ser criado de novo não seja coberta e limitada por mercadorias existentes, ela é-o, sim, por futuras mercadorias.

Notas da Segunda Parte

[1] Especialmente não nos casos em que cada unidade de capital se mede pelas quantidades de meios produtivos que estão disponíveis por cada uma delas. Se se fizer isto, também se pode falar de um capital real – embora somente num sentido figurativo.

[2] Vide definição do capital como soma de "montantes de dinheiros angariadores" no *Bürgerliches Gesetzbuch für das Deutsche Reich*.

[3] Vide sobre isto Spiethoff, 1.º cap. pág. 42, que, no entanto, entende por mercado de capitais apenas o mercado do "capital empresarial e empréstimos a longo prazo", enquanto o "mercado monetário" é o mercado de capital emprestado a prazos mais curtos".

[4] Knappe, *Bilanzen der Aktiengesellschaften*, rejeita a utilização por Simon da expressão "dívidas" neste contexto. Em termos jurídicos tem, naturalmente, razão.

[5] Vide a discussão do conceito de capital em *Wesen*, II Livro, onde foram desenvolvidos ainda outros pontos de vista.

[6] *We cannot solve problems by defining capital*, diz A. Marshall. Certamente que nenhuma definição pode substituir a falta de soluções de problemas. Mas pode exprimir o resultado de pesquisas – e no nosso caso pode obstruir o nosso entendimento do fenómeno do capital.

[7] Faz uma escolha verdadeiramente arbitrária, apenas entre produtos intermédios e a reserva de bens de consumo.

[8] Sobre a riqueza v. Philippovich diz em parte aquilo que nós dizemos do capital.

[9] Um trabalho recente desta natureza de W. Jacoby é pouco satisfatório.

[10] *Conrads Jahrbücher*, Vol. XVII.

[11] O conceito de capital de Menger foi, muitas vezes, acolhido com aplausos. Vide as exposições de v. Philippovich, v. Schmoller, Lexis e outros sobre este assunto.

[12] *Enterprise and the Productive Process* 1907. Se o ponto em discussão for suficientemente importante para isso, tenho decididamente de dar a prioridade desta forma de ver da natureza e posição do capital a Hawley, mesmo que não a tenha copiado dele. A ideia faz, sem dúvida, parte do desenvolvimento doutrinal nos nossos dias.

[13] É estranha a falta de generosidade da doutrina vigente contra ele – vide, por exemplo, Roscher e Knies. É verdade que em parte é compreensível. Nos detalhes do seu raciocínio comete frequentemente erros que desacreditariam um novato. Também não se pode negar que nem as suas exposições jurídicas nem o seu tom em geral causam uma impressão especialmente favorável ou de confiança. Mas, por outro lado, foi muito injusto reduzir o seu mérito apenas aos seus trabalhos

sobre a banca. Foi um pensador muito original. Foi, como é sabido, um dos mais óbvios percursores da teoria psicológica do valor. Reconheceu o carácter exacto da economia pura antes de Walras. Pode talvez ter sido prejudicado por um sucesso pouco oportuno no início da sua actividade literária. O governo de Napoleão III mandou difundir os seus "*Elements*"! Mas nem isto nem a falência do banco que dirigiu é um contra-argumento científico.

[14] Se quiséssemos fazer uma lista completa, tínhamos de mencionar muitos nomes mais. Encontramos algo parecido, por exemplo, em v. Komorzynski, v. d. Borght, Wittelshöfer.

[15] *The real concept of capital, Quarterly Journal of Economics* 1904.

[16] Não temos nada a ver com o restante conteúdo da teoria do capital de Tuttle, que se afasta totalmente do nosso caminho.

[17] A antiga controvérsia sobre se os meios de subsistência dos trabalhadores são "capital", na qual Jevons tão radicalmente toma partido, tem, aliás, interesse para nós. Sobretudo os autores que afirmam que estes meios de subsistência nas mãos do capitalista são capital, mas nas mãos dos trabalhadores não o são, têm obviamente de admitir que o carácter capitalista de um bem não depende da sua natureza técnica – e isto também já é um passo na nossa direcção. Praticamente todos os autores estão ansiosos de ver no capital algo mais do que um determinado tipo de bens. Mas não podemos aqui tratar mais pormenorizadamente deste assunto.

[18] Vide sobre isto "*Wesen*", II Livro.

[19] Se comprar uma caçadeira, certamente estou, de alguma forma, a pagar a caçada que conseguirei com ela. Mas nem por isso a compra de uma caçadeira é minimamente idêntica à compra dos veados que espero caçar.

[20] Vide a crítica de Mc Leod sobre Mill em *Theory of Credit*, I Vol.

[21] De resto, já diz na pág.11 que o empresário precisa de dinheiro para pagar salários. Mas, se precisar de poder de compra para pagar salários, também o precisa para comprar prestações de terra.

[22] Este assunto foi expresso de uma forma mais bonita e mais correcta por um indivíduo da prática: "*England ... collects tribute from all*

the nations of the world in the form of interest, not for the use of her wealth or capital, but for the use of her credit. Paradoxical as it may sound, it is litterally true that England ... collects interest upon millions and millions of her own indebtedness to other nations." A. B. Stickney, *Medium of Exchange and the Banking Function*, American Bankers Assoc., reunião de 1901. Só que o autor continua, mesmo assim, a subscrever o conceito de capital material.

Notas da Terceira Parte

[1] Quanto muito, poderia, com Spiethoff (op. cit.), distinguir-se o mercado de capitais, como sendo o mercado de poder de compra a longo prazo, do mercado monetário, como sendo o mercado de poder de compra a curto prazo. Mas a mercadoria em ambos é o poder de compra.

[2] Veja-se, não obstante, A. Hahn: *Zur Theorie des Geldmarktes, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 1923.

[3] Esta percepção, que é simultaneamente a percepção de quanto o desenvolvimento é um assunto de disposição psíquica e vontade enérgica de avançar, manifestou-se, não sem um toque humorístico, numa resolução tomada durante uma reunião de empregados da Bolsa de Londres em 1909, onde constava que todas as pessoas teriam a obrigação de acreditar na alta dos preços na bolsa e em prosperidade, e que quem exprimisse uma opinião contrária estaria mal intencionado.

QUARTO CAPÍTULO

Lucro Empresarial ou Valor Acrescentado[1]

Nos primeiros três capítulos criámos a base que suporta tudo o que está para vir. Como primeiro fruto, chegamos a uma explicação do lucro do empresário, e chegamos lá tão fácil e naturalmente que, para manter este capítulo curto e simples, prefiro apresentar algumas considerações mais complexas que, para dizer a verdade, pertenceriam aqui, antes no contexto do próximo capítulo, no qual depois resolveremos os busílis de uma só vez. O lucro empresarial é um excesso para além dos custos. Primeiramente, visto do ponto de vista do empresário. Como uma longa fila de economistas já nos tem dito, é a diferença entre a receita e as saídas numa empresa de negócios. Por muito superficial que esta definição seja, como ponto de partida é suficiente. Por "saídas" entendemos aqui todas as despesas que a produção causa ao empresário, directa ou indirectamente. Não podemos esquecer, neste contexto, que tem de se lhes acrescentar uma remuneração adequada para o trabalho do próprio empresário, assim como uma adequada renda dos terrenos que lhe possam pertencer, e, finalmente, um prémio de risco. No entanto, não insisto que o juro do capital seja excluído destes custos. Efectivamente, aparece de facto ou nos custos ou, se o capital pertencer ao próprio empresário, contabilisticamente da mesma forma como o seu salário de trabalho

ou a renda do seu próprio terreno. De momento contentamo-nos com esta constatação, tanto mais que muitos teóricos colocam o juro do capital, por princípio, também inteiramente na mesma categoria do salário e da renda. Deixo o leitor completamente à vontade para, neste capítulo, seguir a nossa opinião e abstrair da existência do juro de capital ou, no sentido de qualquer uma das teorias do juro, reconhecê-lo como terceiro ramo de rendimento estático, incluindo-o entre os custos empresariais. Não nos interessa aqui nem a sua natureza nem a sua fonte.

Nesta definição de "saídas" pode parecer duvidoso se resta ainda uma diferença em relação à receita. Prová-la é, por isso, a nossa primeira tarefa. A nossa solução exprime-se em poucas palavras: no circuito, o rendimento total de uma empresa – com excepção dos lucros de monopólios – é apenas suficientemente grande para cobrir as mencionadas saídas. Nele existem somente produtores que não têm lucro, nem sofrem perdas, e cujo rendimento é caracterizado suficientemente bem com o termo *wages of management*. E como as novas combinações que são implementadas no desenvolvimento são necessariamente mais vantajosas que as antigas, o rendimento total é maior do que na economia estática, por conseguinte, maior que aquelas saídas.

Em honra de Lauderdale[2], que foi o primeiro a ocupar-se com o nosso problema, começo pelo melhoramento do processo produtivo, mais precisamente, com o exemplo respeitável do tear mecâncio, o que é aconselhável também pelo facto de v. Böhm-Bawerk[3] já o ter analisado em pormenor. Muitos, senão a maioria dos actos

dos dirigentes da economia moderna, são deste tipo. Especialmente no período da passagem do século dezoito para o século dezanove houve esforços bem sucedidos nesta direcção, que muito influenciaram também as opiniões científicas. Na verdade, naquele período encontramos as diversas funções que, em termos de conceitos, devem ser distinguidas na introdução de melhoramentos de produção, de facto, ainda menos separadas que hoje. Indivíduos como Arkwright eram simultaneamente inventores e realizadores. Não tinham à sua disposição o sistema de crédito como o temos hoje. Contudo, espero ter demonstrado o suficiente para que o leitor me permita, sem mais explicações e repetições, aplicar o modelo desenvolvido na sua forma mais pura.

Então, as coisas procedem-se da seguinte forma: Quando um indivíduo, numa economia na qual a indústria têxtil produz apenas com trabalho manual, vislumbrar a possibilidade de fundar uma empresa que trabalha com teares mecânicos e se tiver a necessária força para superar todos os inúmeros obstáculos, tomando então a decisão definitiva, precisará sobretudo de poder de compra. Pede este poder de compra emprestado ao seu banco e funda a sua empresa. É completamente indiferente se é ele próprio a construir os teares ou se manda construí-los a uma outra empresa conforme instruções suas, limitando-se apenas a usá-los. Se, agora, um trabalhador com um tal tear for capaz de, por dia, produzir seis vezes mais do que um trabalhador manual, é evidente que a nossa empresa deve obter um excesso sobre os custos, uma diferença entre rendimento e saídas. Isto acontece precisamente sob três

condições. Primeiro, o preço do produto não deve baixar em consequência da sua recente oferta[4] ou, pelo menos, não tanto que o maior volume de produto por trabalhador não renda uma receita mais elevada do que o volume de produto mais reduzido obtido com o trabalho manual. Segundo, os custos diários dos teares devem ser mais baixos do que a diária de cinco trabalhadores ou, pelo menos, mais baixos do que a soma que resta se considerarmos uma eventual baixa do preço do produto e daí deduzirmos o salário do único trabalhador. Como terceira condição, formulamos um complemento das outras duas. Nestas, aparece o salário dos trabalhadores que operam os teares, assim como salários e renda associados ao pagamento dos teares. Inicialmente, pensei no caso em que estes salários e rendas fossem apenas os salários e rendas que eram vigentes antes de o nosso homem aparecer no mercado. Se a sua procura for relativamente reduzida, podemos deixar isto permanecer assim.[5] Mas se este não for o caso, os preços de trabalho e terreno sobem de acordo com a nova procura, porque as restantes fábricas de tecido continuam, primeiramente, calmamente a produzir e os meios de produção necessários não têm de ser retirados, precisamente, a elas, mas, sim, a quaisquer fábricas. Isto acontece através de uma proposta mais elevada de preços. É por esta razão que o nosso homem tem de prever e estimar o aumento do preço no mercado dos meios de produção, que surgirá na sequência do seu aparecimento, não podendo usar nos seus cálculos simplesmente os anteriores salários e rendas, antes tem ainda de acrescentar um montante correspondente, de modo que surja ainda um terceiro item a ser

deduzido. Somente quando a receita o excede também a ele, há um excedente sobre os custos.

No nosso exemplo, estas três condições foram cumpridas na prática inúmeras vezes. Isto mostra a possibilidade de serem cumpridas e, logo que possível, haver um excedente sobre os custos.[6] Mas, naturalmente, não são sempre cumpridas, e onde isto não é o caso não haverá, se esta situação tiver sido prevista, a instalação da nova oficina; mas se esta situação não tiver sido percebida antes, não vai haver excedente, mas, sim, perda. No entanto, quando estão cumpridas, o excedente obtido já é *ipso facto* um rendimento líquido, porque, visto os teares produzirem um volume físico maior de produto do que as prestações de trabalho e de solo contidas nele poderiam ter produzido com o método anterior e visto os meios de produção estarem obviamente à disposição do nosso sujeito económico ao coeficiente de custos, existe uma diferença entre o rendimento que é medido conforme os preços que se formaram, com utilização exclusiva de trabalho manual, como preços de equilíbrio, ou seja, preços de custo, e as saídas que são agora essencialmente mais baixas por unidade de produto do que nas outras oficinas. No entanto, o método anterior, no caso de os preços dos meios de produção e dos produtos serem constantes, possibilitaria também uma produção sem perda. Não consideramos neste raciocínio a possibilidade de registar a patente, sendo algo desde já totalmente compreensível. Esta diferença não é necessariamente destruída pelas alterações de preço resultantes do aparecimento do nosso sujeito económico enquanto pessoa que procura e oferece. Isto é tão claro que, neste momento, podemos abdicar de uma formulação mais precisa.

Mas segue agora o segundo acto do drama. Quebrou-se o encanto e, sob o impulso do atractivo ganho, surgem cada vez mais oficinas novas com teares mecânicos. Dá-se uma completa reorganização do ramo, com as suas subidas de produção, suas lutas de concorrência, a sua expulsão de oficinas antiquadas, os seus eventuais despedimentos, etc. Mais adiante examinaremos este processo ainda mais em pormenor. De momento apenas nos interessa uma única coisa: o resultado final tem de ser um novo estado de equilíbrio, no qual – com novos dados – há novamente a lei dos custos, de modo que os preços dos produtos são agora iguais aos salários e rendas do trabalho e solo que foram investidos nos teares, mais os salários e rendas do trabalho e solo que têm de ser acrescidos aos teares para que nasça o produto. Até que se atinja este estado, aquele impulso para produzir cada vez mais quantidades de produto não acabará, assim como não acabará a pressão do preço que resulta da oferta crescente.

Em consequência disto desaparece o excedente do nosso sujeito económico e dos seus primeiros sucessores.[7] Porém, não desaparece de imediato, mas, sim, regra geral, somente após um período mais longo ou mais curto de descida contínua.[8] Contudo, o excedente é realizado, ascendendo em dadas circunstâncias a uma determinada soma de rendimentos líquidos, mesmo que apenas temporários. Quem é que os recebe? Obviamente os sujeitos económicos que estiveram a introduzir os teares no circuito da economia, não apenas os que tão-somente os inventaram e também não apenas os que meramente os fabricaram e os utilizaram: quem os fabricou conforme instruções rece-

berá apenas o seu preço de custo; quem os usou conforme instruções terá de no princípio comprá-los a preços tão altos que mal lhe cabe algo do lucro. Quem recebe o lucro são os sujeitos económicos cuja acção foi responsável pela introdução dos teares, sejam os que os fabricam e utilizam, ou apenas os que os fabricam ou apenas os que os utilizam. No nosso exemplo, a maior ênfase está na utilização, mas isto não é essencial. A introdução acontece através da fundação de novas empresas, seja para o fabrico dos teares, seja para a sua utilização, ou seja para ambas as coisas. O que é que os nossos sujeitos económicos contribuíram para esta situação? Contribuíram apenas a vontade e a acção: não bens concretos, porque estes compraram-nos – de outros ou de si próprios –, não o poder de compra com o qual compraram, porque este pediram-no emprestado – de outros ou, se quisermos incluir também esforços vindos de anteriores períodos, de si próprios. E o que é que eles fizeram? Não acumularam quaisquer bens, também não produziram nenhuns meios produtivos originais, mas, sim, utilizaram meios produtivos de outra forma, mais apropriada, mais vantajosa. O que fizeram foi "implementar novas combinações". São empresários. O seu lucro, o *superavit* ao qual nenhuma obrigação está ligada, é um lucro empresarial.

Na mesma medida em que a introdução dos teares é um caso específico da introdução de máquinas em geral, a introdução de máquinas é um caso específico de todas aquelas alterações do processo produtivo, no sentido mais lato, que visam produzir a unidade do produto de forma menos dispendiosa, criando assim uma discrepância entre o seu anterior preço e os novos custos. A esta rubrica

pertencem muitas inovações na organização das empresas e todas as inovações nas combinações comerciais. Para a totalidade de tais casos pode repetir-se, palavra por palavra, o que estivemos aqui a dizer. Representativa do primeiro grupo é a introdução de grandes empresas na indústria de uma economia que as não conhecia antes. Numa fábrica de grande escala é possível uma organização mais apropriada e uma melhor exploração dos elementos da produção do que em empresas mais pequenas e pequeníssimas; igualmente, é possível escolher um local mais apropriado. Mas a introdução de empresas de grande escala é difícil. Sob os nossos pressupostos, todas as condições para isto estão em falta: os trabalhadores, os funcionários treinados, as necessárias condições de mercado. Inúmeras são as resistências de natureza social e política. A própria empresa, não sendo ainda conhecida, precisa de um talento especial para ser implementada. Mas se um indivíduo possuir tudo o que for necessário para ter sucesso nestas circunstâncias, e se conseguir obter o crédito necessário, pode levar a unidade de produto ao mercado a um preço mais barato, obtendo, caso as nossas três condições sejam realizadas, um lucro que fica nas suas mãos. Mas, o nosso indivíduo triunfou também em prol de outros, abriu caminho para outros e criou um modelo que estes podem copiar. Os outros podem segui-lo, e vão-no fazer, primeiro alguns, depois toda a gente. Novamente dá-se aquele processo de reorganização, cujo resultado será inevitavelmente a destruição do excedente da receita para além dos custos, logo que a nova forma de empresa estiver incorporada no circuito. Mas é verdade que antes foram feitos lucros. Repetimos:

aqueles indivíduos não fizeram mais do que utilizar bens existentes de forma mais eficiente, implementaram novas combinações e são empresários, conforme o nosso entendimento. O seu lucro é um lucro empresarial.

Como exemplo de casos de combinações comerciais, vamos considerar a escolha de uma nova fonte, mais barata, para o fornecimento de um meio de produção, talvez de uma matéria-prima. Aquela fonte de abastecimento não existia anteriormente para a economia nacional. Não havia nenhuma ligação directa e regular com o seu país de origem – por exemplo, ultramarino –, nem uma linha de transatlânticos, nem uma ligação de correspondência. A novidade é ousada para a maioria dos produtores impossível. Contudo, se alguém, com vista a esta fonte de abastecimento, fundar uma empresa e tudo correr bem, pode, novamente, produzir a unidade do produto de modo mais barato, mantendo-se os preços anteriores no início essencialmente iguais. Nesta situação, o empresáro tem um lucro. Novamente, não contribui com mais do que vontade e acção, novamente, apenas combinou os elementos já existentes de uma nova forma. Novamente é empresário, o seu lucro é um lucro empresarial. E, novamente, este lucro assim como também a função de empresário como tal desaparecem no turbilhão da concorrência que segue em torrentes. A este contexto pertence o caso da escolha de novas vias de transporte.

Inteiramente análogo aos casos da simples melhoria do processo produtivo é o caso da substituição, seja de um bem produtivo ou de um bem de consumo por um outro bem de produção ou de consumo que cumpre a mesma

ou aproximadamente a mesma função, mas é mais barato. Entre os exemplos concretos, encontra-se a substituição parcial de lã de ovelha por algodão no último quartel do século dezoito, e todas as produções de sucedâneos. Estes casos devem ser tratados do mesmo modo como os que mencionámos no parágrafo anterior. A diferença, quer dizer, o facto de os novos produtos com certeza não obterem os mesmos preços que aqueles que até ao momento foram produzidos no respectivo ramo da indústria, tem apenas uma importância gradual para o nosso argumento, como é fácil de observar. Aliás, exactamente o mesmo é válido como para os casos já considerados. Novamente, é indiferente se os respectivos indivíduos produzem, eles próprios, o novo bem produtivo ou o novo bem de consumo, ou se apenas o utilizam ou, então, vendem, retirando-o para estes fins das suas eventuais anteriores utilizações. Também aqui, estes indivíduos não contribuem com nenhuns bens, nem com poder de compra. Também aqui obtêm, não obstante, um lucro que está associado à implementação de novas combinações. Reconhecemo-los também como sendo empresários. E, também aqui, o lucro não será de longa duração.

A criação de um novo bem capaz de melhor satisfazer as necessidades existentes, que já antes estavam a ser satisfeitas, é um caso um pouco diferente. Um exemplo disso é a produção de melhores instrumentos musicais, enquanto até ao momento apenas existiam instrumentos piores. Neste caso, a possibilidade de lucro provém do facto de o preço mais alto obtido pelo melhor bem exceder os seus custos, que normalmente também são mais altos.

É fácil verificar a sua existência. A adaptação das nossas três condições a este caso também não acarreta nenhuma dificuldade, podendo ser deixada ao critério do leitor. Se houver um excedente, passando-se, por esta razão, à introdução de melhores instrumentos, haverá também aqui a tendência para um processo de reorganização no ramo que, por fim, acaba por reestabelecer o domínio da lei dos custos. Afinal estamos aqui, obviamente, perante uma nova combinação de elementos existentes, uma acção de empresário e um lucro empresarial, embora não permanente. Os casos da construção de caminhos-de-ferro e de canais apresentam uma combinação do caso de uma melhor satisfação de necessidades com o caso de custos mais baratos por unidade do produto, aliada a um aumento particularmente grande da procura.

A procura de novos lugares de venda, nos quais um bem ainda não está enraizado e onde não é produzido, é uma fonte extraordinariamente abundante, tendo sido, sobretudo, em tempos passados igualmente uma fonte muito duradoura de lucro empresarial. Nesta categoria insere-se o lucro comercial primitivo, podendo mencionar-se, como exemplo, a venda de contas de vidro a uma tribo de negros. O princípio deste processo é que o comprador aprecia um bem surgido de novo da mesma forma como aprecia uma dádiva da natureza ou o quadro de um antigo mestre, quer dizer que a formação do seu preço não toma os custos de produção em consideração. Não podemos prever o nível que o preço atingirá. Mas é precisamente isso que explica que um bem, liberto de todas as suas ligações produtivas e comerciais e transplantado para um

território desconhecido, seja capaz de obter um preço mais alto do que os seus custos determinados pela influência destas ligações e do ambiente no qual é produzido, que vale a pena incorrer em todas as despesas relacionadas com o vencer das inúmeras dificuldades que impedem a descoberta daquele mercado vantajoso. Inicialmente, são também poucos os indivíduos que se apercebem e podem fazer isto. Também isto é um acto empreendedor, a implementação de uma nova combinação. Origina igualmente um lucro empresarial que se mantém nas mãos do empresário. É evidente que, mais cedo ou mais tarde, a fonte acaba por secar. Hoje em dia surgiria muito rapidamente uma organização correspondente, fazendo com que o comércio de contas de vidro rapidamente deixasse de dar lucro ao empresário.

Desta forma tratámos, simultaneamente, o caso da produção de um bem totalmente novo. Inicialmente, um tal bem tem de ser impingido ao consumidor, talvez até ser oferecido. Existe um grande número de resistências. Mas quando estas estiverem vencidas e os consumidores tiverem acesso ao bem, segue um período, no qual o preço é formado meramente com base em apreciações directas e sem estar muito relacionado com os custos, que aqui também consistem, basicamente, nos preços até agora válidos das prestações de trabalho e solo necessárias. Aí, pode haver uma diferença que fica nas mãos dos produtores bem sucedidos. Novamente, estes são empresários que contribuíram apenas com vontade e acção, meramente implementando a nova combinação de elementos produtivos já existentes. Novamente, há lucro empresarial. E este volta

a desaparecer quando o novo bem estiver integrado no circuito da economia e o seu preço se tiver estabelecido na proporção normal dos seus custos.

Estes exemplos mostram-nos a natureza do lucro empresarial como sendo o resultado da implementação de novas combinações. Também mostram como o processo tem de ser imaginado – essencialmente como uma nova utilização de bens produtivos existentes. O empresário não poupa para obter os meios de que precisa, também não acumula bens antes de começar a sua produção. Igualmente, quando uma empresa não for fundada de uma só vez na sua forma definitiva mas, antes, se desenvolve lentamente, o processo não é tão diferente como se poderia supor. Se o empresário não esgotar a sua força na fase do planeamento e se, para além disto, ficar junto à sua empresa, efectuará novas alterações – que conforme a nossa terminologia são sempre novos empreendimentos –, frequentemente com meios que retira dos seus anteriores lucros empresariais. Neste caso, o processo apresenta-se de uma forma algo distinta, mas a sua essência continua a ser a mesma.

O mesmo é válido, se um novo empreendimento parte de um produtor do mesmo ramo e fica ligado à sua anterior produção. À partida, isto não é de modo algum a regra: na maioria dos casos, as novas empresas estão a ser fundadas por novos empresários, e as antigas passam à insignificância. Mas, mesmo quando um indivíduo que até ao momento operou a sua empresa num ciclo anual sempre igual, se tornar empresário, isto não muda nada na essência do processo. O facto de, neste caso, o empresário

já ter na sua posse a totalidade ou uma parte dos meios produtivos necessários ou, então, de poder pagá-los de um fundo de exploração existente, não muda a sua função como empresário. É verdade que neste caso o nosso modelo não se ajusta até ao último detalhe. Ainda, a nova empresa mantém-se lado a lado das outras empresas que, por enquanto, continuam a laborar de modo habitual, mas tanto o elemento da nova procura de meios produtivos como o da nova oferta de produtos recua. Contudo, construímos o nosso modelo desta forma apenas porque o caso, que na prática é mais importante, assim o exige e porque nos mostra o princípio do processo e, sobretudo, o facto de não ser necessário o novo provir directamente do velho. Se o nosso modelo for interpretado de forma correspondente, ajusta-se, na sua essência, também a este caso. Também aqui se trata apenas da implementação de novas combinações e nada mais.

Nunca é o empresário quem suporta o risco.[9] Nos nossos exemplos isto fica bem claro. Quem fica prejudicado, quando o empreendimento corre mal, é quem dá o crédito. Porque, se bem que sejam pedidas responsabilidades a eventuais bens do empresário, uma tal posse de bens – embora possa ser uma ajuda – não é nada significativa. Mas mesmo se o empresário se financiar a si próprio com anteriores lucros empresariais, ou se contribuir com os meios produtivos da sua empresa "estática", o seu risco reside na função de emprestador ou de proprietário de bens, e não na sua função de empresário. Assumir o risco não faz, em caso algum, parte da função do empresário.

Pode pôr em risco a sua reputação, sim, mas nunca a responsabilidade económica directa de um fracasso será dele.

Podemos acrescentar aqui, brevemente, que o lucro empresarial, como o estamos a entender aqui, é o elemento central do fenómeno que é designado por lucro de fundador. Seja qual for esse lucro, a sua base é aquele excedente temporário sobre os custos de produção no novo empreendimento. O fundador pode, como vimos, ser o tipo mais puro da espécie empresário. É, então, aquele empresário que mais rigorosamente se limita à própria função empresarial, ou seja, a implementação de novas combinações. Se, na fundação de um empreendimento, tudo acontecer de forma totalmente correcta e numa perfeição e previsão ideal em todos os aspectos, o lucro empresarial será exactamente aquilo que deveria ficar nas mãos do fundador. É evidente que, na prática, isto é totalmente diferente. Mas este é o fundamento económico deste assunto. Certamente, isto aplica-se apenas ao efectivo fundador e não ao agente que por vezes efectua o trabalho técnico da constituição de uma sociedade anónima, assumindo frequentemente também o nome de fundador. Este agente recebe apenas uma remuneração, que tem o carácter de um salário. Por último, com a criação de uma sociedade anónima, geralmente não se esgota tudo que é criado de novo dentro dela. Antes, os seus dirigentes envolvem-se muitas vezes em novos "empreendimentos", aí continuando o papel do fundador inicial, tornando-se empresários, seja qual for a sua posição oficial na empresa. Mas, se supusermos que a sociedade anónima, uma vez fundada, é simplesmente mantida, então o fundador é o único que exerce uma actividade de

empresário nesta sociedade. Vamos supor que os preços dos meios de produção[10] são representados por promissórias – como acontece frequentemente na América –, que o rendimento excedente capitalizado de fontes de rendimento permanentes, que incluem a empresa, é representado por acções, e que, para além disso, há acções de fundador que o mesmo receberia gratuitamente. Neste caso, estas acções de fundador não renderiam nenhuma receita permanente, proporcionando ao fundador apenas o excedente temporário que surge antes da empresa estar integrada no corpo da economia, mas que depois perde o seu valor. Num tal caso, o lucro empresarial apareceria na sua forma mais pura.

Temos agora de elaborar este quadro do lucro empresarial. Para este efeito perguntamo-nos o que é que corresponde a este fenómeno num outro sistema económico que não seja a economia capitalista. A economia de troca simples, quer dizer a forma de economia em que existe troca de produtos mas que não conhece o método capitalista que, portanto, para além de um tal movimento de troca, consiste em unidades económicas fechadas, não nos apresenta nenhum problema novo. Nestas unidades económicas deveria existir um outro tip de poder de controlo sobre os meios produtivos, pelo que a economia de troca deve ser incluída no caso que vamos começar a tratar a seguir. Mas, de resto, o mesmo será válido como para a economia capitalista. Para evitar repetições, vou agora ocupar-me da economia fechada.

Neste contexto, há dois tipos de organização que interessam. Uma, na sua forma mais rigorosa, é a de uma her-

dade feudal isolada, onde todos os bens materiais pertencem ao senhor feudal e todas as pessoas lhe estão sujeitas. A segunda é a de uma economia comunista na qual um órgão central decide sobre todos os bens materiais e prestações de trabalho, pronunciando todos os juízos de valor. Inicialmente, as duas formas podem ser tratadas em conjunto. Em ambas se trata de sujeitos da economia, cujos objectivos concretos e características exteriores são talvez muito diferentes, mas que têm ambos, em todo o caso, o controlo total sobre a economia, não podendo esperar de outras economias nem uma cooperação na produção, nem a abertura de possibilidades de lucros. Isto demonstra, simultaneamente, a diferença em relação aos nossos exemplos: falta o mundo dos preços, restando apenas o mundo dos valores. Passando, então, da consideração dos nossos exemplos para a consideração da economia fechada, entramos na pesquisa mais pormenorizada dos fenómenos do valor, que são o fundamento do lucro empresarial.

Sabemos que também aqui existe um circuito, no qual reina com rigor a lei dos custos, no sentido da igualdade de valor entre produtos e meios produtivos, e sabemos que, também aqui, o desenvolvimento económico, como o entendemos, acontece apenas sob a forma da imposição de novas combinações de bens existentes. Podia pensar-se que, neste contexto, seria necessário acumular reservas de bens e que tal constituiria uma função especial. O primeiro é, em parte, correcto. É verdade que não o é sempre, mas com frequência a acumulação de reservas será um passo na direcção do objectivo, ou seja, para a implementação de uma nova combinação. Não constitui, no entanto, nenhuma

função em particular, à qual fenómenos de valor especiais poderiam estar associados. É sempre o dirigente, ou o directório, da economia que simplesmente decreta uma outra utilização dos bens. É completamente indiferente, se isto conduz directamente aos resultados desejados, ou apenas indirectamente, através de um estádio prévio da acumulação de reservas. É igualmente indiferente se todos os participantes individualmente aprovam os novos objectivos, estando preparados para acumular as eventuais reservas. Os dirigentes não sentem nenhum sacrifício e não tomam nenhum eventual sacrifício temporário dos liderados em consideração – se, e enquanto, as rédeas estiverem firmemente nas suas mãos. Se puderem, os dirigidos vão, em qualquer caso, opor-se à realização de planos muito abrangentes, se estes limitarem o seu presente consumo – o que não é necessário que aconteça, mas poderá acontecer.[11] A sua resistência pode tornar estes planos inviáveis. Mas, com excepção disso, não têm nenhuma influência directa e económica sobre o que há-de acontecer, nomeadamente uma limitação do consumo e uma acumulação de reservas não é um acto voluntário da sua parte. Por esta razão, isto não implica nenhuma função especial que teríamos de acrescentar ao nosso quadro do processo de desenvolvimento. Se o dirigente prometer um prémio aos dirigidos, isto não é diferente de quando um comandante militar promete aos seus soldados uma remuneração especial: é a recompensa com que se pretende comprar a obediência dos dirigidos, mas que não pertence à natureza do assunto e não constitui nenhuma categoria especial puramente económica. Neste contexto o "senhor feudal"

não é diferente, a não ser num certo grau, do dirigente de uma economia comunista. A circunstância de, segundo a ideia dos últimos, a vantagem a ser conquistada reverte a favor da comunidade, enquanto o "senhor" possivelmente visa apenas o seu próprio interesse, não implica nenhuma diferença essencial, pela simples razão de que uma nova conquista, antes que as massas a tenham provado, lhes fica tão distante como uma conquista que cabe apenas ao "senhor".

Deste raciocínio resulta também que o elemento do decorrer do tempo não pode, neste contexto, ter nenhuma influência autónoma. No entanto, os dirigentes não devem comparar o resultado da combinação planeada apenas com o resultado que os mesmos elementos produtivos poderiam conseguir no mesmo período de tempo, se fossem utilizados como até à data, mas devem compará-lo igualmente com os resultados daquelas novas combinações que, com os mesmos meios, poderiam implementar-se mais. Se estas últimas precisarem de menos tempo, é necessário adicionar os resultados de tantas outras combinações que poderiam implementar-se durante o tempo que a combinação planeada precisa. Por esta razão, no plano económico da economia fechada, sobressairá, certamente, o elemento do tempo, enquanto na economia capitalista a sua influência está expressa no elemento do juro, como ainda havemos de mostrar. Mas isto é mais do que evidente. Um outro papel, porventura, no sentido de o "ter de ficar à espera" ou o "dar menos valor ao consumo futuro" se tornarem factores especiais, aqui também não existe. A razão por que não se gosta de ficar à espera é porque entretanto se poderia fazer outra coisa. A única razão, pela qual o futuro

consumo parece ser menor, é porque o elemento a deduzir dos "outros consumos alcançáveis" se torna tanto maior, quanto mais distante no futuro for a sua realização.

Resumimos. O dirigente de uma tal comunidade, seja qual for exactamente a sua posição, retira uma determinada quantidade de meios produtivos das suas anteriores utilizações e, com eles, realiza uma nova combinação, por exemplo, a produção de um novo bem ou a produção de um bem já conhecido com melhor qualidade ou com um melhor método de produção. Neste contexto, é totalmente indiferente, em último caso, se ele retira os meios produtivos necessários do preciso ramo de produção que até aí já tinha produzido o mesmo bem, ou se o deixa continuar a trabalhar da forma habitual, iniciando paralelamente a produção com o método melhor e retirando os meios produtivos necessários de outros ramos de produção. *Ex hypotesi*, os novos produtos terão um valor mais elevado – seja como for que se forme o juízo de valor de uma tal sociedade – do que aqueles que até agora foram produzidos com as mesmas quantidades de meios produtivos. Como é que se desenrola, então, o processo da imputação relativamente aos novos produtos? Como serão as avaliações dos elementos que participaram, no momento em que a combinação tiver tido sucesso e os produtos existirem, ou seja, no momento em que o seu valor tiver sido determinado? Melhor ainda é escolher o momento, em que a decisão de implementar a nova combinação tiver sido tomada, e presumir que tudo irá acontecer exactamente de acordo com a decisão.

Em primeiro lugar, os actores têm de fazer um juízo de valor: o valor dos novos produtos tem de ser comparado com o valor dos produtos que os mesmos meios de produção, usados até à data, poderiam produzir também agora no circuito normal. É evidente que este juízo de valor é necessário para, em geral, poder avaliar a vantagem da nova combinação, sendo que, sem o mesmo, nenhuma acção é possível. A questão central do nosso problema é agora qual o valor que deve ser atribuído aos meios de produção dos dois valores que podem, alternativamente, ser produzidos com eles. Uma coisa é certa: antes de se tomar a decisão sobre a implantação da nova combinação, só poderá ser o valor anterior, porque não faria sentido adicionar, já antes, o valor acrescentado da nova combinação aos meios produtivos, visto a sua implementação, então, já não aparecer mais como uma vantagem, para além de se perder a base à comparação necessária dos valores nas duas utilizações. Mas, depois de ter sido tomada a decisão, como é que a questão se apresenta? Não se deveria, a partir deste momento, imputar todo o contributo produtivo, no sentido de Wieser[12], aos meios produtivos, como acontece no circuito porque, então, eles realizarão o valor mais alto de modo que, se tudo funcionar na perfeição ideal, todo o valor dos novos produtos se reflicta nos meios produtivos usados?

A minha resposta é não. E afirmo que nesse momento as prestações de trabalho e de solo devem ainda ser imputadas com os seus valores antigos. E precisamente pelas seguintes duas razões. Em primeiro lugar, os valores antigos são valores habituais. Foram formados durante

longos anos de experiência e fixaram-se na consciência dos sujeitos económicos. São alterados apenas no decorrer do tempo e sob a pressão de mais anos de longa experiência. Os seus valores são muito persistentes, tanto mais, porque as próprias prestações de trabalho e de solo não se alteraram em relação à situação anterior. Pelo contrário, os valores dos novos produtos estão fora do sistema de valores habitual, exactamente da mesma forma como os preços dos novos produtos na economia capitalista. Eles não se juntam simplesmente aos anteriores valores numa linha contínua, antes, são separados deles por um intervalo. Nestas condições, justifica-se a opinião[13] conforme a qual cada bem produtivo deve ser imputado apenas com o valor que realiza em outras utilizações que não a actual, porque apenas este valor, ou seja, no nosso caso o seu valor anterior, está dependente dos meios produtivos concretos. Se os mesmos não fossem usados, seriam substituídos por outros das outras utilizações. Nenhuma unidade de um bem pode ser avaliada mais alta do que outra do mesmo tipo, quando e durante o tempo em que estas existem em simultâneo. Ora, as prestações de trabalho e de solo utilizadas na nova combinação são exactamente idênticas àquelas que são utilizadas simultaneamente, não podendo, por isto, ter nenhum outro valor do que essas. Se não forem idênticas, existirá de certeza uma diferença de valor, mas que poderá, sem problemas, ser explicada e que não afecta o princípio. Mesmo no caso extremo, em que todas as forças produtivas da economia servem à nova combinação, teriam nesta fase de ser imputadas com os valores anteriores. Valores esses que, no caso de fracasso,

poderiam ser novamente realizados, e dos quais, no caso de serem totalmente destruídos, se calcularia a dimensão da perda. É esta a razão, pela qual a implementação bem sucedida de novas combinações pode resultar num excedente de valor também numa economia fechada, não apenas na economia capitalista. Estamos a falar de um *superavit* no sentido de um valor para o qual não existe nenhum direito de imputação por parte dos meios produtivos, e não apenas um de excedente de satisfação em comparação com a situação anterior. Também podemos dizer: o valor acrescentado[14] no desenvolvimento não é apenas um fenómeno da economia privada, mas também um fenómeno da economia nacional. Nesta medida, este excedente da economia nacional é inteiramente o mesmo que o lucro empresarial capitalista, que já ficámos a conhecer anteriormente.

Em segundo lugar: pode chegar-se ao mesmo resultado também através de uma outra ordem de ideias. Pode entender-se a actividade empresarial dos dirigentes, que – como sabemos – é uma condição prévia para a realização de uma nova combinação, como um meio produtivo. Não costumo fazer isto, porque estou mais interessado em confrontar empresário e meios de produção. Mas neste contexto, esta maneira de ver presta um bom serviço. Pelo momento, estabelecemos então a posição de dirigente como um terceiro factor produtivo original. Assim, é evidente que a este também tem de ser imputado alguma parcela do valor dos novos produtos. Mas quanto? Em princípio, o dirigente e os meios produtivos são igualmente necessários, e se se pussesse a questão da perda de sequer

de um dos dois elementos, o dirigente deveria estar economicamente preparado para proporcionar todo o valor do produto, com excepção de um mínimo, para evitar a perda dos meios produtivos, e todo o excedente dos novos produtos com excepção de um mínimo, para evitar a perda da sua força criativa. Isto não é surpreendente e não contradiz o que dissemos sob o ponto "em primeiro lugar". Todas as categorias de valores são determinadas em termos da sua ordem de grandeza meramente pelo elemento da concorrência, seja a dos bens, seja a dos sujeitos económicos. Visto na economia fechada faltar o segundo tipo de concorrência, e visto nela também a diferença entre aquilo que é lucro empresarial e aquilo que não o é ter muito menos importância – como já vamos ver – do que na economia de mercado, a dimensão do seu valor nem sempre sobressai de forma semelhante e com a mesma clareza que na economia de mercado, onde esta diferença é fundamental e a situação é quase sempre a mesma. Mesmo assim, podemos, para a maioria dos casos, indicar quanto é que será imputado à função empresarial. Na maioria dos casos, como já foi dito, as unidades dos meios produtivos são substituíveis, mas o dirigente não o é.[15] Deste modo, será atribuído aos primeiros o valor de cuja realização se teria de abdicar no caso de ser necessário substituí-los, sendo o resto imputado à função do dirigente. À função do dirigente é atribuído o valor dos produtos novos menos o valor que poderia ser realizado sem a mesma. Aqui, portanto, o excedente corresponde a um direito especial de atribuição, o que significa que não pode, de maneira nenhuma, aumentar a reivindicação que emana dos meios produtivos.

Contudo, não pode ser esquecido que não estávamos totalmente correctos ao falarmos sempre da imputação do valor anterior aos meios produtivos. Pois é verdade que o seu valor marginal nas anteriores utilizações sobe devido à retirada de meios produtivos, que essas antigas aplicações estão a sofrer. Demos conta do mesmo fenómeno na economia capitalista. O aumento dos preços dos meios produtivos devido à nova procura do empresário na economia capitalista corresponde, precisamente, a este processo de valorização. Por conseguinte, devemos corrigir a forma de nos exprimirmos. Mas, na essência da questão nada muda. É evidente que este aumento de valor não pode ser confundido com uma imputação do valor de desenvolvimento aos meios de produção.

Ninguém pode contestar que o processo de valorização aqui descrito seja real e que o lucro empresarial como um valor especial na economia fechada não faça sentido. Também a economia fechada tem de ter consciência daquilo que faz, qual a vantagem que novas combinações lhe trazem e, igualmente, qual a origem desta vantagem. No entanto, poderia afirmar-se que o lucro empresarial enquanto categoria de distribuição não tem significado na economia fechada. Num certo sentido, isto é correcto. No tipo "senhorial" da economia fechada, o senhor pode livremente dispor da quantidade do produto que corresponde à sua prestação. Mas nesta situação, o senhor pode livremente dispor de todos os rendimentos – pode dar mais, mas também menos, aos trabalhadores do que corresponde a sua produtividade marginal. No tipo comunista de economia até todo o lucro empresarial pertence à comunidade –

pelo menos é essa a ideia. Isto não nos interessa propriamente. Mas, daí não se pode tirar a conclusão, especialmente para a economia comunista, de que o lucro empresarial é diluído no salário, que a realidade ali afasta a teoria de valores e que o salário abrange o produto todo? Não, não é assim. Tem de se distinguir entre o carácter económico de um rendimento e aquilo que acontece com este rendimento. O carácter económico de um rendimento baseia-se numa prestação produtiva. Neste sentido damos o nome de salário ao rendimento que se justifica pela prestação de trabalho. Com livre concorrência numa economia de mercado, é precisamente este rendimento que pertence ao trabalhador, mas, somente, porque o princípio deste tipo de economia é a remuneração conforme prestação marginal. Isto é necessário apenas na medida em que na economia capitalista é, precisamente e apenas, este salário que origina esta prestação. Se o serviço estivesse assegurado de outro modo – porventura, por um sentido de obrigação social ou por coacção – o trabalhador poderia perfeitamente receber menos: mas, mesmo assim, o seu salário estaria ainda determinado pela produtividade marginal do trabalho, e aquilo que receberia a menos teria de ser classificado como privação do salário económico. Também esta dedução seria salário, só que salário que é tirado ao trabalhador. Numa economia comunista, o dirigente de certeza não receberia o lucro empresarial. E, certamente, não se pode simplesmente afirmar que isto impossibilitava a existência de desenvolvimento. Antes seria possível que as pessoas numa tal organização começassem, com o tempo, a mudar a sua forma de pensar fazendo com que estejam inclinados

a reclamar o lucro empresarial, como o estadista ou o general estão inclinados a ficarem, total ou parcialmente, para eles com as conquistas que fizeram. Mas o lucro empresarial continuaria a ser lucro empresarial. O facto de não ser aceitável caracterizá-lo como salário económico dos trabalhadores consegue perceber-se, quando se adaptar a idea que v. Böhm-Bawerk expressou, de forma clássica, em relação à sua categoria do juro.[16] A mesma também se adapta à renda da terra, onde igualmente deve ser distinguido entre o carácter da contribuição positiva do solo e o pagamento do rendimento nele baseado a determinados sujeitos económicos.[17]

Como salário de quais trabalhadores deveria o lucro empresarial ser entendido? Pode pensar-se em duas respostas a esta pergunta. A resposta mais óbvia seria: como salário dos trabalhadores que trabalharam nos novos produtos. Vamos nesta questão agora abstrair da parte do solo. Bem, não pode ser assim, porque, neste caso, estes trabalhadores receberiam *ex hypothesi* um salário mais alto do que os seus colegas que continuam a trabalhar da forma anterior. Mas estes últimos não prestam menos trabalho, nem trabalho de menos qualidade, de modo que, ao aceitarmos esta eventualidade, entramos forçosamente em con flito com um princípio básico do processo económico que exclui valores diferentes para bens idênticos. Já para não falar da injustiça que uma tal regra implicaria: criava pura e simplesmente trabalhadores privilegiados. É verdade que um tal arranjo é possível, mas o que estes trabalhado res receberiam a mais não seria salário.

A outra resposta em que se pode pensar é: a unidade de valor à qual damos o nome de lucro empresarial e a quantidade de produto que corresponde a ela constituem simplesmente uma parte do dividendo nacional tendo de ser distribuídas uniformemente entre todas as prestações de trabalho do respectivo período económico – pressupõe-se similaridade do trabalho, tomando em consideração respectivas dissemelhanças de modo conhecido, de forma que o trabalho qualificado inclui o esforço da aquisição desta qualificação. Neste caso, os trabalhadores que não trabalharam nos novos produtos recebem mais do que o produto do seu trabalho. Nunca ainda se atribuiu um significado económico a um salário que é mais alto do que o valor total do produto. Não é difícil admitir, portanto, que os trabalhadores neste caso recebem o seu rendimento não inteiramente como salário económico, mas parcialmente de um título não-económico. No entanto, este arranjo é possível, como são também muitos outros. É que toda a colectividade tem, de alguma forma, de dispor do lucro empresarial como de todos os outros rendimentos. Até tem de dispor dele a favor dos trabalhadores, visto não haver quem tenha direito a uma parte. Nesta tarefa, pode proceder segundo os mais variados princípios, como, por exemplo, distribuí-lo em conformidade com a intensidade da necessidade. Também pode não distribuir, e realizar objectivos gerais. Mas isto não muda nada nas categorias económicas. No circuito normal não é possível os trabalhadores receberem, directa ou indirectamente, mais do que o seu produto económico mais o produto do solo, porque mais não há. Se no nosso caso isto é possível, é simplesmente

por um agente que aqui é activo, renunciar ao seu produto ou ser despojado dele. Se definirmos o ambíguo termo "exploração" no sentido de haver exploração onde um factor que é necessário para a produção, ou então o seu proprietário, recebem menos do que o seu produto no sentido económico, podemos dizer que o salário em excesso dos trabalhadores só é possível através da exploração do dirigente. Se limitarmos o termo ao caso em que uma prestação pessoal é privada do seu produto – para excluir o conceito da exploração da aplicação à terra, onde seria despropositado devido à não-existência de proprietários de terrenos na economia comunista – podemos ainda falar de uma exploração do dirigente sem, no entanto, querer ou poder associar a isto um juízo de valor.

Por esta razão o lucro empresarial, em princípio, não se torna salário no sentido económico, nem mesmo quando, na sua totalidade, é atribuído ao trabalhador. Na prática, é importante também para uma economia comunista perceber este ponto com clareza e distinguir sempre o lucro empresarial do salário, porque disto dependem, manifestamente, tanto a compreensão geral da sua vida, como decisões sobre questões concretas. A nós, toda esta reflexão abre uma percepção mais profunda da essência do lucro empresarial. Ensina-nos, sobretudo, que o fenómeno é independente da forma concreta da organização da economia nacional. E mais ainda. A verdade comum, ou seja, que o lucro empresarial, enquanto fenómeno de valor específico e autónomo, está no seu âmago associado ao papel de dirigente na economia. Se o desenvolvimento não precisasse de liderança e de coerção nenhumas, o lucro

empresarial existiria, é certo, conforme o seu montante em salários e em renda da terra, mas não seria um fenómeno *sui generis*. Todavia, enquanto isto não for o caso, ou seja, enquanto a massa das pessoas tiver sequer a mais pequena semelhança com as massas de todos os povos dos quais temos conhecimento, não deverá toda a receita ser atribuída às prestações do trabalho e da terra[18], mesmo sendo os processos económicos de uma perfeição ideal, mesmo que estes corressem sem um mínimo de atritos e demoras.

Chego agora ao segundo acto, que o drama da implementação do novo tem também na economia fechada. Também na economia fechada, o lucro empresarial não vive para sempre. Também aí ocorrem necessariamente mudanças que lhe põem um fim. A nova combinação foi implantada, os seus resultados existem, todos os que duvidaram foram calados, as vantagens acabaram por se tornar evidentes. Simultaneamente, é evidente a forma como obtê-las. Agora precisa-se, quando muito, de um director ou de um capataz, mas não da força criativa e do poder de comando do dirigente. É preciso, apenas, repetir o que já foi feito, para conseguir as mesmas vantagens. E isto poderá ser feito, e será feito, mesmo sem o dirigente. Mesmo que haja ainda resistências a superar, o processo, em princípio, tornou-se diferente, mais fácil. As vantagens tornaram-se realidade para todos os membros da sociedade, e os novos produtos, distribuídos regularmente no tempo, estão permanentemente em frente dos olhos das pessoas, livrando-as – no sentido daquilo que dissemos sobre esta questão no primeiro capítulo – de qualquer sacrifício ou necessidade de espera até à finalização de mais produtos.

Já não se exige da economia nacional que aspire a objectivos mais elevados, mas apenas, que assegure a continuidade do fluxo existente de bens. Isto é o que podemos esperar dela.

Haverá, então, uma repetição do novo processo produtivo.[19] Não será necessário para este efeito mais nenhuma actividade empresarial. Se entendermos esta, novamente, como um terceiro factor produtivo, podemos afirmar que na mera repetição das novas combinações que já se tornaram rotina, um dos factores produtivos que eram necessários para a sua implementação fica suprimido. Por conseguinte, fica igualmente suprimido o direito à atribuição que origina do mesmo, sendo que os valores dos outros – por exemplo, das prestações de trabalho e da terra – podem e vão crescer até à exaustão do valor do produto. Agora apenas estas outras são necessárias, agora elas sozinhas realizam o produto. Somente a elas deve ser imputado. Portanto, primeiramente às prestações de trabalho e do solo que são de facto utilizadas numa produção, mas logo a seguir, de acordo com princípios conhecidos, também a todas. Os valores daquelas prestações de trabalho e de solo expandirão primeiro, para a seguir difundirem para todas as outras.

Por esta razão, os valores de todas as prestações de trabalho e de terra subirão em conformidade. Mas esta subida tem de ser distinguida da subida que já acontece no momento em que a nova combinação é imposta, não apenas em termos de grau, mas também em termos de qualidade. Esta subida não significa nenhuma subida da sua escala de valores, mas, sim, meramente uma subida da

sua utilidade marginal, na sequência da circunstância de as anteriores produções, devido à retirada de meios produtivos, não poderem ser continuadas como antes, podendo por conseguinte satisfazer apenas necessidades de maior intensidade que anteriormente. No primeiro caso, a situação é completamente distinta.Trata-se, pois, da entrada do valor dos novos produtos na escala de valores dos meios produtivos. Isto leva, igualmente, à subida da sua utilidade marginal, mas não apenas dela, mas também do seu valor total. Esta diferença ganha significado prático, quando se trata do controlo sobre quantidades relativamente grandes deles. Agora, portanto, os valores dos meios produtivos expressam o facto de que deles – e somente deles – depende o novo incremento de satisfação das necessidades e que o produto do trabalho e do solo cresceu. Agora já não entram nas contas com o valor que costumavam ter no anterior circuito anual, mas com aquele que estão a realizar no novo circuito. No momento da transição não faria muito sentido atribuir-lhes um valor mais alto do que o seu valor de substituição de então. Mas agora, o seu valor de substituição já inclui também o valor da nova utilização. Da mesma forma como, no circuito antigo, o valor que era realizado regularmente determinava os valores dos meios produtivos, no novo circuito é, por sua vez, o valor regularmente nele realizado, que é determinante. O aumento do valor do produto social arrasta consigo os valores dos meios de produção, e a nova situação rapidamente substituirá o seu valor habitual determinado pela experiência, por um novo valor que, por fim, se tornará habitual, ensinado pela experiência, baseado na nova produtividade marginal.

É desta maneira que o contacto entre produto e meios de produção deveria ser estabelecido. Através dele passaria todo o fluxo de valores, eliminando qualquer "lucro". Quão pouco no sistema antigo existiam discrepâncias entre as duas categorias de valor, tão-pouco haverá estas discrepâncias no novo sistema. Se tudo funcionasse na perfeição ideal, a economia comunista faria muito bem, do ponto de vista económico, em considerar a totalidade do resultado da produção como rendimento permanente do seu trabalho e do seu solo, e em distribuí-lo pelos seus membros para ser consumido.[20] Os factos não a desmentiriam.

Até aqui, o processo da eliminação do lucro empresarial na economia fechada processa-se de uma forma inteiramente análoga à sua eliminação na economia capitalista. Mas a outra parte deste processo na economia capitalista tem de faltar na economia fechada, a saber, o baixar do preço dos novos produtos devido ao aparecimento de sujeitos económicos concorrentes. Certamente, também aqui os novos produtos precisam de ser integrados no circuito, também aqui a relação entre os seus valores e os valores de todos os outros produtos tem de ser estabelecida. Mentalmente conseguimos ainda distinguir a imposição do novo e o processo da sua integração como sendo dois processos distintos. Mas é fácil de perceber que faz, na prática, uma diferença considerável se os dois processos acontecerem de facto *uno actu* ou não. Na economia fechada a demonstração de um excedente que tem a sua razão de ser na actividade empresarial é perfeitamente suficiente para resolver o nosso problema. Na economia capitalista, este valor consegue chegar ao empresário só

através do mecanismo dos processos do mercado, e só através deste mecanismo pode, por sua vez, ser destruído ou lhe ser arrancado. Ao simples problema do valor junta-se aqui mais o outro, que é: Qual a razão pela qual o lucro empresarial é efectivamente atribuído ao empresário? Este mecanismo produz alguns fenómenos que, por força, faltam na economia fechada.

Contudo, não só o âmago da natureza económica do lucro empresarial é idêntico em todas as formas de organização, mas também o âmago da natureza do processo que o elimina. Em todos os casos, a questão reduz-se à remoção dos obstáculos que evitam que a totalidade do valor do produto seja imputada às prestações de trabalho e de solo, ou seja, que os seus preços sejam igualados ao preço do produto. Os princípios dominantes do processo são sempre que a economia, se não houver entraves, primeiro, não tolera excedentes de valor em produtos individuais e, segundo, obriga sempre os valores dos meios produtivos a seguir os valores dos produtos. Estes princípios são válidos imediatamente na economia fechada, enquanto na economia capitalista são realizados através da livre concorrência. Na economia capitalista os preços dos meios produtivos têm de se estabelecer de tal forma que esgotam o preço do produto. Na medida em que isto não for possível, o preço do produto tem de baixar em conformidade. Se nestas circunstâncias o lucro empresarial existir sequer, a razão é unicamente que a transição de uma situação, em que não existem excedentes de valor, para um novo, em que estes também não existem, não pode acontecer sem a ajuda do empresário e sem que, para além disso, seja satis-

feita também a outra condição que na economia capitalista ainda é necessária – a saber, que o empresário não pode ser imediatamente roubado do seu lucro pela concorrência.

O lucro do empresário está ligado aos meios de produção, exacatamente no mesmo sentido em que o esforço do escritor está ligado ao seu manuscrito parcialmente completo. Nem lhes é atribuída uma parcela do lucro empresarial, nem a sua posse e a sua atribuição faz parte da função do empresário. E sobretudo, como vimos, o lucro empresarial não está contido no aumento permanente de valor dos meios produtivos originais em consequência da nova utilização. Olhemos o caso de uma economia de escravatura em que tanto a terra como o trabalhador pertencem ao empresário que os comprou com o objectivo de implantar uma nova combinação. Se alguma vez se puder fazer isto, é neste caso que se poderia dizer que o solo e o trabalho foram pagos com o respectivo preço das suas utilizações anteriores, e que o lucro do empresário é o montante que a terra e o trabalhador produzem agora permanentemente mais. Mas isto seria incorrecto, por duas razões. Em primeiro lugar, inicialmente as receitas dos novos produtos subirão a um valor, de onde a concorrência as terá de fazer descer outra vez, de modo que esta maneira de ver não estaria a tomar um dos elementos do lucro empresarial em consideração. Mas, em segundo lugar, o excedente permanente – a não ser que seja quase-renda – é, em termos económicos, um incremento do salário assim como da renda da terra, sendo aqui, no entanto, atribuído ao "proprietário do trabalho" e não também ao trabalhador. Em geral, os escravos e a terra têm agora, certamente, um valor

mais elevado para o seu proprietário. Contudo, ele tornou-se permanentemente mais rico enquanto seu proprietário e não enquanto empresário, exceptuando um lucro único ou temporário. A situação não é diferente, se um meio de produção natural começar a existir só na nova combinação, por exemplo, um ribeiro enquanto força hidráulica. Não é a força hidráulica que gera o lucro empresárial. O que ela gera continuamente é renda da terra, como nós a entendemos.

Portanto, uma parte daquilo que começa por ser lucro empresarial, converte-se em renda. Neste processo, a natureza económica do respectivo valor muda. Vamos supor que o dono de uma plantação, que até ao momento plantava cana-de-açúcar, passa agora a plantar algodão, o que até há pouco[21] era ainda muito mais lucrativo. Trata-se de uma nova combinação, o que faz do indivíduo um empresário que realiza um lucro empresarial. Na lista dos custos, a renda da terra consta inicialmente apenas com o valor que corresponde à cultura da cana-de-açúcar. Supomos, igualmente, – o que de facto aconteceu – que, mais tarde ou mais cedo, a concorrência que surge vá forçar a receita a baixar. Se, ainda assim, sobrar um *superavit*, como é que este pode ser explicado e o que é, economicamente? Pode, exceptuando fricções, ser somente o resultado do facto de o respectivo solo ser diferencialmente adequado à plantação de algodão ou da renda da terra ter, na sequência da nova utilização, sofrido uma subida geral – em princípio, estão sempre os dois elementos envolvidos. Só este facto já justifica que a receita permanentemente mais elevada seja considerada, na sua totalidade, como renda da terra.

Acresce ainda que a função de empresário do nosso indivíduo desaparece se ele continuar a plantar algodão, de forma que agora todo o ganho terá de ser imputado aos meios produtivos originais.

Uma palavra, ainda, sobre a relação entre o lucro empresarial e o lucro de monopólio. Quando os novos produtos aparecem pela primeira vez, o empresário não tem concorrência. Por conseguinte, os seus preços estabelecem-se, inteiramente ou dentro de certos limites, conforme os princípios do preço de monopólio. O lucro do empresário na economia capitalista contém, portanto, um elemento de monopólio. Vamos agora supor que a nova combinação consiste na implementação de uma posição permanente de monopólio, porventura, na fundação de um *trust* que não tenha de recear a concorrência de *outsiders*. Então é natural considerar-se o lucro empresarial, simplesmente, como lucro de monopólio permanente, e o lucro de monopólio, simplesmente, como lucro empresarial. Contudo, estamos em frente de dois fenómenos económicos completamente distintos. A implementação da organização de monopólio é um acto empresarial, e o seu "produto" exprime-se num lucro empresarial. Uma vez em andamento, a organização continua, neste caso, a obter sempre um *superavit*, mas este agora faz parte dos elementos naturais ou sociais que são os fundamentos da posição de monopólio – tornou-se lucro de monopólio: o lucro de fundador e a receita permanente são, pois, coisas distintas, na prática. O lucro de fundador é valor do monopólio, o *superavit* permanente é, justamente, ganho da condição de monopólio.

Não podemos, no âmbito deste trabalho, continuar com estas considerações. Talvez já sejam demasiado longas. Mas, mesmo que me censure por fazer o leitor cansar-se com estas questões, não posso deixar de sentir a repreensão pelo facto de não ter clarificado todos os pontos exaustivamente e por nem todos os mal-entendidos estarem excluídos. No entanto, os aspectos mais essenciais da questão devem ter sido esclarecidos. Há ainda mais algumas observações a fazer antes de deixarmos o tema.

O lucro empresarial não é uma renda, possivelmente uma receita de vantagens diferenciais nos elementos permanentes de uma empresa. Também não é um ganho de capital, seja como for que se defina o capital. Deste modo não há razão alguma para falar de uma tendência – que na realidade nem sequer existe – no sentido de equilibrar os lucros empresariais entre eles. Somente a confusão entre o juro e o lucro empresarial explica o facto de alguns autores afirmarem uma tal tendência[22], se bem que no mesmíssimo lugar, ao mesmo tempo e no mesmo ramo possamos observar receitas extraordinariamente diversas. Por fim, queremos sublinhar que o lucro empresarial também não é salário. Em princípio, seria fácil de pensar isto. Não é de certeza um mero resíduo, é a expressão do valor daquilo que o empresário produz, exactamente no mesmo sentido em que o salário é a expressão do valor daquilo que o trabalhador produz. É tão-pouco uma receita de exploração como o salário. Só que o salário é determinado em função da produtividade marginal do trabalho, enquanto o lucro empresarial é uma excepção evidente desta lei: o seu problema é, precisamente, que a lei dos custos e a

lei da produtividade marginal parecem excluí-lo. O que o "empresário marginal" recebe é totalmente indiferente para o sucesso de todos os outros. Cada aumento de salário difunde-se sobre todos os salários. Quem tiver sucesso como empresário é, inicialmente, o único a tê-lo. O salário é um elemento do preço, o lucro empresarial não o é no mesmo sentido: o pagamento de salários constitui um dos travões da produção, o lucro empresarial não. Poderia dizer-se dele, com mais razão, o que os clássicos afirmavam acerca da renda da terra, ou seja, que não entra nos preços dos produtos. O salário é um ramo de rendimentos permanente; o lucro não é ramo de rendimentos nenhum, se se contar a repetição regular de uma receita entre as propriedades características do rendimento. Foge das mãos do empresário, assim que a sua função estiver concluída. Está associado à criação nova, à realização dos valores de desenvolvimento, do sistema de valores do futuro. É ao mesmo tempo filho e vítima do desenvolvimento.[23]

Sem desenvolvimento não há lucro empresarial, sem lucro empresarial não há desenvolvimento. Em relação à economia capitalista deve acrescentar-se ainda que sem lucro empresarial também não há criação de riqueza. Pelo menos não o grande fenómeno social que estamos a observar – este é com certeza uma consequência do desenvolvimento e, precisamente, do lucro empresarial. Se exceptuarmos a "capitalização" de rendas – um processo que é também originado somente pelo desenvolvimento, e cuja natureza vamos examinar no próximo capítulo – e a actividade de poupança em sentido próprio – à qual não atribuímos um grande papel – e, por fim, ofertas que tanto o

desenvolvimento nas suas reacções como também o acaso fazem chegar a alguns sujeitos económicos – ofertas essas que, é certo, são temporárias, mas podem, se não houver consumo, resultar na criação de riqueza –, resta ainda a fonte da criação de riqueza que é de longe a mais importante e da qual surgiu a maioria dos bens. O não-consumo do lucro empresarial não é poupança no sentido próprio, não é diminuição do nível habitual de satisfação. Podemos, por isso, dizer que é a acção do empresário que cria a maioria da riqueza. Parece-me que a realidade confirma de forma convincente esta dedução da formação de riqueza do lucro empresarial.

Embora neste capítulo tenha dado ao leitor a alternativa de, lado a lado com o salário e a renda, listar também o juro de capital como despesa de produção, tenho conduzido o nosso raciocínio como se o empresário ficasse com a totalidade do excedente sobre salários e rendas. Na realidade, tem evidentemente ainda de pagar o juro de capital, o que reduz o excedente neste montante. Para não ser acusado de dar a uma soma, primeiro, o nome de lucro empresarial, e, depois, o nome de juro, sublinho expressamente que este ponto será ainda completamente esclarecido.

O volume do lucro empresarial não é tão definitivamente determinado como o volume dos rendimentos no circuito. Sobretudo, não se pode dizer dele, como dos elementos de custo no circuito, que seja justamente suficiente para originar precisamente esta – que é determinada apenas pelas causas determinantes do sistema de equilíbrio – "quantidade oferecida de prestações de empresários" que

tem de ser esclarecida em cada caso. Uma tal quantidade, que é para ser determinada teoricamente, não existe. Tanto a soma total de lucro empresarial que é de facto realizada numa determinada data como também o lucro obtido por um qualquer empresário podem ser consideravelmente maiores do que teria sido necessário para suscitar as prestações empresariais que foram de facto efectuadas. Certamente, esta soma total está frequentemente a ser sobreestimada.[24] Na verdade, tem de ser tomado em consideração que também o sucesso individual, obviamente desproporcional, tem a sua função, porque a possibilidade de o alcançar é muito mais atractiva do que corresponderia ao seu volume multiplicado pelo coeficiente de probabilidade, porque, por assim dizer, tais expectativas pertencem à "remuneração" também daqueles empresários para os quais não se realizam. Contudo, é absolutamente claro que – sobretudo se não houvesse o hábito e a noção da proporção de tais oportunidades – montantes mais pequenos e, nomeadamente, montantes totais mais pequenos teriam, em muitos casos, o mesmo resultado. Como também é claro que a relação entre a qualidade do esforço e o sucesso privado é muito mais ténua aqui do que, por exemplo, no mercado das profissões livres. Isto não só é significativo em termos da teoria dos impostos – embora o significado deste momento praticamente seja muito limitado pela consideração da "formação de capital" no sentido de aumento da reserva de meios produtivos produzidos –, mas explica também porque o empresário pode tão facilmente ser roubado do seu lucro e porque o

empresário "empregado", por exemplo, o "director" industrial que frequentemente assume o papel de empresário, pode em regra sem problema ser indemnizado com muito menos do que o valor inteiro do lucro empresarial. Quanto mais a vida ficar racionalizada, nivelada, democratizada e quanto mais fugazes se tornarem os relacionamentos do indivíduo com pessoas concretas – nomeadamente a família – e com coisas concretas – uma determinada fábrica ou uma determinada casa de família –, tanto mais alguns dos motivos enumerados no segundo capítulo já não fazem sentido algum, e o deitar da mão do empresário ao seu lucro perde em força.[25] Paralelamente a este processo está a ocorrer a progressiva automatização do desenvolvimento que, em parte surgindo das mesmas raízes, tem a tendência a enfraquecer a função do empresário.

Porém, não apenas naquela época que ainda não conhecia os inícios deste processo social mas também ainda hoje, a função do empresário não é apenas o veículo da constante reorganização da economia, mas também o veículo da permanente mudança dos elementos que compõem as camadas superiores da sociedade. O empresário bem sucedido sobe na escala social, e com ele os seus, aos quais os resultados do seu sucesso proporcionam uma base que não é directamente dependente daquilo que eles fazem pessoalmente. Esta ascensão constitui o mais importante impulso no mundo capitalista, porque acontece através da derrota, pela concorrência, de empresas antigas e, desta forma, também das existências associadas a estas empresas, corresponde a ela sempre um processo de descida, da

desclassificação e da eliminação. Este destino ameaça, igualmente, o empresário cuja força enfraqueceu ou, ao menos, os seus herdeiros, caso com a riqueza não tenham também herdado a garra. Ameaça, então, não só por todo lucro empresarial individual se esgotar e o mecanismo da economia de concorrênca não permitir lucros permanentes mas, antes, destrói precisamente aquele estímulo da busca de lucro que é a sua força motriz; mas ameaça também porque, no caso normal, as coisas se processam de modo que o sucesso do empresário se concretize na posse de uma empresa, sendo os seus herdeiros que continuam a gerir essa empresa conforme o circuito até serem suplantados. Um provérbio americano diz: *Three generations from overall to overall* – três gerações desde o fato-macaco até novamente ao fato-macaco. E é assim que deve mesmo acontecer.[26] Excepções há poucas, e são mais do que compensadas por casos, em que a descida é ainda mais rápida. Porque há sempre empresários e familiares e herdeiros de empresários, a opinião pública assim como também a fraseologia da luta social gostam de ignorar este estado de coisas. Faz "dos ricos" uma classe de herdeiros, afastada da luta pela vida. Porém, as camadas superiores da sociedade assemelham-se a hospedarias, que, é verdade, estão sempre cheias de pessoas, mas sempre de outras – de pessoas que vêm de baixo mais profusamente do que muitos de nós queremos acreditar. Abre-se assim um novo leque de questões, cujos frutos nos permitirão ver a verdadeira natureza da economia de concorrência capitalista e da construção da sua sociedade.

Notas

[1] As mais importantes teorias do lucro empresarial podem ser caracterizadas com as seguintes designações que são imediatamente compreensíveis: teoria de fricção, teoria da remuneração do trabalho, teoria do risco, teoria da renda diferencial. Chamo à atenção que foram discutidas em "*Wesen*", III Livro. Não vou entrar numa crítica destas teorias, ainda menos porque uma tal crítica resulta automaticamente dos pontos fulcrais explicados neste capítulo. No que se refere à história do dogma, vide Pierstorff assim como Mataja. Citamos aqui também J. B. Clark cuja teoria se encontra mais perto da nossa; vide o seu livro *Essentials of economic theory.*

[2] *Inquiry into the nature and origin of Public Wealth.* 1804. É verdade, no entanto, que Lauderdale visava com isto um objectivo totalmente distinto do nosso.

[3] No seu livro *Geschichte der Kapitalzinstheorien*, VII, 3.

[4] Neste ponto nos desviamos do exemplo de Lauderdale, para ficarmos fiéis à nossa visão global do processo e ao mesmo tempo à realidade.

[5] Isto seria o caso da concorrência totalmente livre, cujo conceito implica que nenhum sujeito económico tem força suficiente para com a sua oferta e a sua procura influenciar visivelmente quaisquer preços.

[6] Chama-se a atenção para o facto de que nesta frase não há, porventura, um semelhante apelo à factualidade de um fenómeno que precisa, primeiro, de ser explicado, como se encontra em relação ao facto do juro em alguns representantes da teoria da produtividade. De resto, uma fundamentação mais alargada seguirá.

[7] Vide v. Böhm-Bawerk, op. cit., pág. 174.

[8] Mas, para simplificar a descrição, limitamos o processo geralmente a um único período económico.

[9] Vide II cap., pág. 102 e segs.

[10] Em rigor, aqueles preços dos meios produtivos que constituem os investimentos materiais e cujos valores correspondem aos preços que tinham na sua anterior utilização, sem tomar em consideração a nova utilização pretendida, embora, na prática, seja sempre preciso pagar mais.

[11] Porque o que eles, em geral, observam com os seus próprios olhos é a privação do momento, enquanto o futuro lucro para eles é possivelmente tão pouco realista, como se nunca fosse existir. Isto é válido para todos os níveis culturais dos quais temos conhecimento: nunca na história onde se deu um desenvolvimento que pressupunha a cooperação de massas relativamente grandes, faltou o elemento da coacção. Na verdade, em muitos casos nenhum sacrifício é exigido dos indivíduos dirigidos.

[12] Vide *Natürlicher Wert*, pág. 70 e seg.

[13] Que normalmente não aprovo sem mais, vide *Wesen*, II Livro e "*Bemerkungen über das Zurechnungnsproblem*", *Zeitschr. f. Volksw., Sozialp. und Verw.* 1909.

[14] Apenas este excedente, que, portanto, na economia privada aparece como lucro empresarial e juro de capital, pode ser designado como mais-valia no sentido marxista. Não existe outro excedente deste tipo, nem um excedente que possa ser explicado de outra forma.

[15] Mesmo quando a actividade do dirigente concorre com um meio de produção insubstituível, resta um valor a favor da primeira, porque, na fase da introdução da nova combinação, o meio de produção deve ser calculado apenas com o seu valor anterior.

[16] *Positive Theorie*, capítulo final.

[17] Vide *Wesen,* III Livro.

[18] Uma palavra sobre a opinião que hoje em dia se ouve frequentemente, a saber, que o empresário não produz nada, sendo a organização a produzir tudo; que, por assim dizer, o produto não é produto de ninguém – mas do conjunto social. Esta opinião contém um elemento de verdade, a saber, que naturalmente cada pessoa é o produto do seu ambiente hereditário e pessoal, e que ninguém pode criar algo para o qual não existem condições. Mas isto não nos serve de nada na área da economia, onde não se trata da formação das pessoas, mas de pessoas já formadas. Colocados perante a pergunta, se a iniciativa individual tem uma função, seriam precisamente os defensores desta opinião que mais entusiasticamente diriam que sim. Precisa e correcta ela é, para além disso, também em relação às repercussões do desenvolvimento. De resto, parte somente do preconceito popular de que só quem trabalha

fisicamente realmente trabalha e, mais ainda, da impressão de todos os elementos do desenvolvimento se entrelaçarem de forma tão bonita, baseando-se cada fase de desenvolvimento na anterior. Mas, isto é o resultado do desenvolvimento, uma vez posto em andamento, e não explica nada. O que interessa é o princípio do seu mecanismo.

[19] Podia opor-se que, quando o novo estiver demasiado distante do habitual, continuará ainda a ser preciso exercer pressão. Neste ponto tem de se distinguir: ou, num tal caso, o novo ainda não foi entendido, não estando ainda familiarizado. Ou a nova combinação simplesmente ainda não foi imposta. Pressupomos que já foi imposta, o que pode, de facto, demorar bastante tempo. Depois, alguma pressão por parte da organização é, certamente, sempre necessária, nomeadamente através de anteposição ou subordinação. Mas isto é algo distinto da obrigação de impor coisas novas. Por último, é possível que no sistema feudal exista uma desvantagem directa para as massas, que esteja associada com o novo. Neste caso, a pressão também é necessária depois de o novo ter sido implantado. Mas isto é igualmente algo distinto. Para manter algo que já existe, não é preciso haver o nosso tipo de dirigente, apenas uma posição de controlo.

[20] Como, afinal, a economia capitalista também o faz à sua maneira.

[21] Escrito em 1911.

[22] Enquanto outros, como, por exemplo, Lexis, contestam a igualdade também da taxa de juro. O problema, que causou tantas dificuldades a Marx, deixa de existir, quando se aceita o nosso resultado.

[23] Quanto isto corresponde à realidade e quão claramente aparece à vista imparcial percebe-se na observação de A. Smith – que qualquer pessoa da prática poderia ter feito e que na vida normal, de facto, faz – que novos ramos de produção são mais lucrativos que antigos.

[24] Vide sobre isto Stamp: *Wealth and taxable capacity* 1922 pág. 103 e segs.

[25] Vide sobre isto o meu tratado: "*Sozialistische Möglichkeiten von heute*", no *Archiv für Sozialwissenschaft* 1921.

[26] Existem ainda poucos trabalhos sobre este fenómeno que é, mesmo assim, fundamental. Veja-se, no entanto, por exemplo, Chapman e Marquis: *The recruiting of the employing classes from the ranks of the wage earners. Journal of the R. Statistical Society* 1912.

QUINTO CAPÍTULO

O Juro de Capital

Observação prévia. Depois de ter reflectido bastante, volto a apresentar aqui, pela segunda vez, a teoria do juro que publiquei pela primeira vez na primeira edição deste livro, sem alterações, excepto com apenas alguns cortes estilísticos sem importância. A todas as objecções que chegaram ao meu conhecimento posso apenas responder com a referência ao texto original. No entanto, estas objecções levaram-me a não fazer mais cortes no texto. Gostaria de poder fazê-los. Mas, como, exactamente, as questões que eu próprio acho difusas e demasiado pormenorizadas e que prejudicam a simplicidade e eficácia do raciocínio anteciparam de forma correcta as objecções mais importantes, estas ganharam assim um direito à vida que talvez originalmente não tenham tido.

Em particular, a exposição de então já deixou bem claro o facto de que não nego o juro como elemento normal da economia moderna – coisa que seria totalmente absurda – mas, sim, que o explico, de modo que não consigo compreender a alegação de ter feito o primeiro: o juro é um ágio do poder de compra presente sobre o poder de compra futuro. Este ágio tem muitas causas. Algumas delas não levantam problema algum. São os casos do juro sobre o empréstimo para o consumo. O facto de alguém numa súbita emergência – no caso, por exemplo, de um

fogo ter acabado de destruir a sua fábrica – ou na esperança de um incremento do seu rendimento no futuro – se um estudante veio a saber que a sua tia está muito doente e o declarou seu herdeiro – dar mais valor a cem marcos presentes do que a cem marcos futuros, não tem de ser explicado e torna evidente que nestes casos pode existir juro. Neste contexto pertencem todas as categorias de necessidade de crédito por parte do Estado. Sempre houve estes casos de juro. Poderia naturalmente também havê-los no circuito sem desenvolvimento. Não são estes casos que constituem o grande fenómeno social que precisa de ser explicado. Este é, antes, o juro produtivo, que também se encontra por toda a parte no sistema económico capitalista, e não apenas no lugar onde nasce, ou seja, no novo empreendimento. Demonstro simplesmente que a fonte do juro produtivo é o lucro empresarial, sendo o juro na sua essência uma derivação deste lucro. Demonstro, ao mesmo tempo, que este juro (o próprio juro mais o que chamo "consideração de juro" dos lucros) – que a partir da imposição de novas combinações se expande por toda a economia, penetrando até no mundo das empresas antigas, nas suas vidas – não seria nenhum elemento necessário, se não houvesse desenvolvimento. É apenas isto que pretendo dizer quando afirmo que "a economia 'estática' não conhece o juro produtivo", embora isto seja fundamental para o nosso entendimento do processo vital e da estrutura económica do capitalismo. E não será isto, ao fim de contas, praticamente evidente? Ninguém pode negar que, da mesma forma como a situação dos negócios decide sobre o movimento da taxa de juro – "situação dos

negócios" quer normalmente (i.e., exceptuando influências de elementos extra-económicos) dizer nada mais do que ritmo momentâneo do desenvolvimento – a necessidade de dinheiro do novo constitui o efectivo factor principal na procura industrial no mercado monetário. Será que é um passo muito grande desta convicção até ao reconhecimento de que este efectivo factor principal é, de facto, o factor fundamental teórico, aquele que acaba por fazer entrar no jogo os outros que procuram entrar, ao passo que, de outra forma, estes outros – ou seja, as antigas empresas que se movimentam no circuito em percursos vezes sem conta experimentados e repetidos – não teriam, conforme a sua natureza, necessidade de se dirigir ao mercado montário, porque normalmente são suficientemente financiadas pelo lucro corrente da sua produção? Daí, contudo, resulta todo o resto – nomeadamente, que o juro está associado ao dinheiro e não a bens.

Preocupo-me com a verdade e não com a originalidade da minha teoria. Gosto particularmente de a basear, tanto quanto possível, na teoria de v. Böhm-Bawerk – por muito decididamente que este tenha recusado que haja algo em comum. De facto, das três famosas causas nas quais baseia o ágio de valor do presente poder de compra, rejeito apenas uma. Inicialmente deveria, também do seu ponto de vista, tratar-se de poder de compra, embora ele passe de imediato para o ágio de bens presentes, seguindo, penso eu, apenas o preconceito tradicional. A razão que rejeito é o menosprezo psicológico de futuros consumos enquanto fenómeno autónomo. O elemento da relação variável de procura e satisfação, no entanto, poderia

usar-se como fórmula para a minha teoria. E os "desvios de produção"? Se v. Böhm-Bawerk mantivesse a sua expressão "enveredar para desvios de produção" e seguisse a indicação aí contida, este desviar-se seria uma acção de um empresário como outra qualquer – um dos muitos subcasos do meu conceito da imposição de novas combinações. Não o fez. Estou convencido de que, baseado na sua própria análise, se pode mostrar que na repetição continuada de desvios de produção já implementados e tornados rotina não há nenhum rendimento líquido colado. Não deixa de chegar o momento em que a nossa tentativa de explicação segue para caminhos essencialmente diferentes. Porém, ela totalmente satisfaz as exigências em termos da teoria de valor de v. Böhm-Bawerk e em nenhum momento está sujeita a alguma das objecções que v. Böhm-Bawerk tenha manifestado até agora.[1]

1. O juro do capital são, assim nos ensina a experiência, um rendimento líquido permanente do qual uma certa categoria de sujeitos económicos beneficia. Donde vem, e porquê? Nesta questão há, em primeiro lugar, a pergunta pela fonte deste fluxo de bens: para que possa fluir, é preciso que exista um valor diponível do qual possa sair.[2] Isto implica, em segundo lugar, a pergunta por que razão e para quê este valor se torna o saque de precisamente estes sujeitos económicos, ou seja, a pergunta pela razão deste fluxo no mundo dos bens. Aqui estamos perante a pergunta que é de longe a mais difícil e que se podia chamar o problema fulcral do juro de capital: Porque é que este fluxo de bens flui continuamente, porque é que o juro é um ganho

líquido que alguém pode consumir sem com isso piorar a sua situação económica?

A existência do juro torna-se um problema porque sabemos que no circuito económico normal a totalidade do valor do produto tem de ser atribuído aos factores de produção originais, ou seja, às prestações do trabalho e do solo, e que, consequentemente, todo o resultado da produção deve ser distribuído entre o trabalhador e o proprietário do solo, não podendo haver outros rendimentos líquidos permanentes a não ser o salário e a renda. A concorrência, por um lado, e a imputação, por outro lado, devem destruir qualquer excesso do resultado da venda sobre as despesas ou do valor do produto sobre o valor das prestações do trabalho e do solo nele investidas. O valor dos meios de produção originais devia, com a fidelidade de uma sombra, estar colado ao valor dos produtos, e não devia permitir que existisse a mais pequena diferença permanente entre eles.[3] Mas o juro é um facto. E agora?

Este dilema é mau, muito pior do que o dilema analógico relativamente ao lucro do empresário que foi relativamente fácil de resolver, porque ali se tratava apenas de fluxos de bens temporários, não permanentes, e por isso não entrávamos tão fortemente em conflito com os factos fundamentais e indubitáveis da concorrência e da imputação, sendo possível chegar tranquilamente à conclusão de as prestações do trabalho e da renda serem as únicas fontes de rendimento cujo resultado líquido não é reduzido à zero por aqueles factos. Podemos assumir duas atitudes relativamente a este dilema.

Ou se aceita, e neste caso é preciso, assim parece, declarar o juro como uma forma de salário ou renda de solo e, visto o último não ser muito bem admissível, declará-lo simplesmente como salário: como roubo de uma parcela de salário – teoria da exploração –, como salário de um trabalho prestado pelo capitalista – teoria do trabalho no sentido mais literal da palavra – ou como salário do trabalho contido nas ferramentas da produção ou na matéria-prima – sendo esta última, por exemplo, a opinião de James Mill e Mc Culloch. Todas as três tentativas foram feitas. À crítica de v. Böhm-Bawerk quero apenas acrescentar que a nossa análise do empresário, nomeadamente, o seu isolamento dos meios de produção, retira às duas primeiras variantes uma parte do seu fundamento.

Ou se repudia o resultado da teoria que conduz ao dilema. Neste caso pode, primeiro, por sua vez prolongar-se a lista dos custos, ou seja, pode afirmar-se que, com salário e renda pagos, ainda não foram pagos todos os meios produtivos necessários. Segundo, pode andar-se à procura, nos mecanismos da imputação e da concorrência, de um travão escondido que permanentemente impede os valores das prestações do trabalho e do solo de alcançarem o nível do valor produtivo, de forma a sobrar um excesso de valor permanente.[4] Passo agora a discutir, em breves palavras, estas duas possibilidades.

Aumentar a lista dos custos não significa, neste sentido, meramente constatar que o juro também representa uma despesa regular no balanço de uma empresa. Isto seria somente uma evidência sem poder explicativo. Trata-se aqui de mais, ou seja, da concepção do juro

enquanto um factor de custos no sentido mais estrito e verdadeiro, como o explicámos pormenorizadamente no primeiro capítulo. Isto é equivalente à constituição de um terceiro factor de produção original, que originaria juro do mesmo modo como o trabalho origina salário. Se fosse possível fazer isto de forma satisfatória, significaria que as nossas três perguntas, acerca da fonte, do motivo e do não-desaparecimento do juro, teriam evidentemente uma resposta imediata, ficando o dilema do juro resolvido. Um tal terceiro factor de produção seria a abstinência. Se isto constituísse um esforço autónomo de natureza especial, todos os nossos desejos teriam sido realizados de forma impecável, tendo sido explicadas sem sombra de dúvida tanto a existência e fonte de um rendimento líquido permanente, como também a sua imputação a determinados sujeitos económicos. Apenas restaria provar que, de facto, exactamente este juro depende precisamente deste factor. Mas, infelizmente, este factor falha ou – melhor dito – um tal factor autónomo não existe, como já foi mostrado no seguimento de v. Böhm-Bawerk, não tendo de ser discutido mais aqui.

Também os meios de produção produzidos foram constituídos como um terceiro factor produtivo. No caso deles, a situação é ao contrário. Quanto ao seu efeito produtivo, não pode haver dúvida alguma. É tão óbvio, que muito rapidamente atraiu o olhar perscrutador e que a tese fundamental da igualdade de valor entre o produto e as prestações do trabalho e do solo ainda hoje causa, à partida, estranheza. É tão óbvio que – como mostra a experiência – ainda hoje é sobremaneira difícil convencer

até peritos que estão enganados. Mas, por outro lado, não explica um rendimento líquido permanente. É certo que os meios de produção produzidos tenham a capacidade de servir para a produção de bens. Até é possível produzir mais bens com eles do que sem eles. E estes bens até têm um valor mais alto do que aqueles que poderiam ser produzidos sem os meios de produção produzidos.[5] Mas este valor mais elevado tem de ter como consequência também um valor mais alto dos instrumentos de produção e este, por sua vez, levará a um valor também mais alto das prestações do trabalho e do solo. Nenhum elemento de valor consegue manter-se permanentemente nestas peças intermediárias da produção. Porque – por um lado – nenhuma discrepância pode continuamente existir entre o valor do produto que lhes é para ser imputado e o seu próprio valor. Por muitos produtos que uma máquina ajude a produzir, sempre haverá a necessidade de a concorrência fazer baixar tanto o valor como o preço dos seus produtos até haver novamente igualdade de valores. Por outro lado – a máquina pode produzir tanto mais que o trabalho manual quanto se quiser – uma vez instalada, não está sempre de novo a poupar trabalho, de forma que não está sempre de novo a dar lucro. A receita adicional que se realizou devido à máquina e que tanto dá nas vistas, ou seja, toda a soma que o "utilizador" está disposto a pagar pela maior produção tem de ser distribuída entre trabalhadores e proprietários. De qualquer maneira, a máquina não produz o valor que acrescenta ao produto, como muitas vezes se tem pensado ingenuamente[6], mas é apenas o seu veículo momentâneo, como explicámos no capítulo anterior. Como o casaco, em

cujo bolso se encontra uma nota bancária, tem, enquanto isto for o caso, um valor correspondentemente mais alto para o seu proprietário, mas este valor mais alto veio do exterior e não foi produzido por ele, assim a máquina tem, é certo, um valor correspondente ao seu produto, valor esse que, no entanto, apenas recebeu das prestações do trabalho e do solo que existiam antes do seu fabrico[7], às quais já foi totalmente imputado. É verdade que há um fluxo de bens que aflui à máquina, mas também passa através dela. Não se acumula nela para criar um fundo de consumo. O seu proprietário não recebe constantemente mais do que tem de entregar, nem em termos do cálculo de valores, nem em termos do cálculo do preço. A própria máquina é um produto e por isto transmite o seu valor, da mesma forma como o faz um bem de consumo, para reservatórios dos quais já não pode fluir nenhum juro.

Com base nas exposições no primeiro e no quarto capítulos e na referência a v. Böhm-Bawerk podemos, então, afirmar que aqui não se vislumbra nenhuma saída do dilema, nem há aqui nenhuma fonte de valor para o pagamento do juro. Quando muito, pode uma dificuldade surgir naqueles bens que, por assim dizer, se multiplicam "automaticamente" por si. Um grão de semente ou um animal de reprodução não será que asseguram ao seu proprietário mais grãos e mais animais para o futuro, e não será que mais grãos e mais animais são mais valiosos do que um grão e um animal de reprodução? Todos os que estão familiarizados com estas ideias sabem quão firmemente a maioria das pessoas está convicta de que isto constitui a prova da existência de um ganho de valor. Mas o grão de

semente e o animal de reprodução não se multiplicam "por si próprios", pois há itens de despesa que são conhecidos e que têm de ser deduzidos da sua "receita". No entanto, o que é decisivo é que nem o resto, que fica depois desta subtracção, constitui um ganho de valor – porque a colheita e o rebanho são dependentes, como dissemos, do grão de semente e do animal de reprodução, tendo por isso de ser calculados conforme os valores dos primeiros. Se o grão de semente e o animal de reprodução fossem vendidos, o seu preço – partindo do pressuposto de que não podem ser substituídos – exprimia-se inteiramente no valor da colheita e do rebanho menos os custos ainda a pagar, e tomando em conta o risco. O seu preço seria igual ao preço dos produtos que lhes devem ser imputados. Os grãos e os animais para a reprodução seriam utilizados por um tempo, até chegar ao momento em que já não se pode obter lucro com esta utilização e o seu preço apenas cobriria os custos necessários para salários e terra. A utilidade marginal do "seu" produto, isto é, da parcela do produto que lhes é imputável, tenderia, portanto, para zero.

2. Quero logo aqui fazer um reparo. Não é correcto ou, pelo menos, não é útil e significa inclinar-se já numa certa direcção, quando alguém passar a descrever a situação como se apresenta nesta fase do nosso raciocínio com as seguintes palavras: "Não conseguimos, deste modo, explicar a discrepância entre o valor do produto e o valor dos meios produtivos. Mas ela existe de facto. Temos de tentar explicá-la de outra forma." Muito pelo contrário, nego a existência de uma tal discrepância fundamental

permanente. Não é mais do que um facto não analisado, do qual se pode, antes, supor – como, penso eu, também um olhar para a prática ensina – que seja mais uma consequência do juro de capital existente (cuja explicação é completamente diferente) do que um facto primário que o suporta como elemento explicativo independente. Os sujeitos económicos estimam – talvez – os meios produtivos menos do que os produtos, porque no caminho daqueles para estes têm de pagar juros; mas não pagam necessariamente juros pelo facto de, por razões distintas, estimarem aqueles menos do que estes. Isto é muito importante e iremos sublinhá-lo ainda mais vezes. Neste contexto, quero apenas chamar a atenção para o facto de que a dificuldade com a qual toda a minha exposição se debate, sobressai com particular nitidez na questão do juro. Refiro-me à dificuldade de nos termos acostumado a, fora de certos princípios fundamentais, simplesmente aceitar uma série de factos não-analisados, a não penetrar mais profundamente para dentro do cerne das questões, a considerar muitas vezes como elemento o que é uma ligação complicada. Uma vez adquirido este hábito, é só com relutância que se passa para uma análise mais detalhada, existe sempre a tendência de se referir a tais factos como se fossem objecções vivas. Um destes factos é a abstinência. Como também o é a afirmação de que o valor do capital é simplesmente valor de rendimento capitalizado. E estando sempre com base na experiência, não contradiz com força e clareza suficientes. Por agora, contudo, temos ainda de manter aquela noção da "discrepância".

Ainda é necessário dizer mais uma palavra para formular com mais precisão o processo da inclusão na conta. Até agora falámos sempre do processo de imputação, seguindo-o do seu ancoradouro no valor do produto para trás até às prestações do trabalho e da terra. Poderia pensar-se agora que a imputação poderia dar ainda mais um passo, que poderia seguir a corrente do valor mais um elemento para trás, a saber, até à força de trabalho e ao próprio solo. Visto na economia de mercado não haver razão para se ter consciência de um valor do trabalho como tal, e visto também que, mesmo se não fosse assim, se aplicaria o mesmo que ao solo, vamos limitar a nossa consideração apenas a este. Em relação ao trabalho sublinhamos só mais uma vez que este poderia constituir um particular problema, se o entendéssemos como um produto dos meios de subsistência do trabalhador e da sua família, mas não o fazemos. Não deixamos, com isto, uma dificuldade de séria importância por resolver. Portanto, para começar, as prestações do solo poderiam ser compreendidas como produto do solo, e este próprio como o verdadeiro meio produtivo original, ao qual a imputação deveria acrescentar o valor do seu produto. Em termos de lógica, isto seria simplesmente errado[8], porque o solo não é nenhum bem autónomo que suporta, porventura, as prestações do solo, mas apenas um pacote de prestações do solo. É por isto que é melhor não falar de imputação, de todo, porque a imputação implica a transmissão de valor para bens de ordens cada vez mais altas. Tem o efeito de fazer com que em nenhuma parte do caminho reste uma parcela de valor. Na formação do valor da terra, porém, trata-se de algo

diferente, trata-se da derivação do seu valor a partir de valores existentes, determinados pela imputação dos elementos dos quais ele é "constituído" economicamente. Neste caso seria melhor falar de inclusão na conta.

Ora, em relação a todos os bens, seja um bem de consumo ou um bem produtivo, os dois processos têm de ser distinguidos. Sempre apenas as suas prestações têm determinados valores, que são definidos directamente pela escala de necessidades ou indirectamente pela imputação[9], dos quais o seu valor como um todo tem ainda de ser derivado. Mas, enquanto este processo, relativamente aos bens produzidos, é extraordinariamente fácil e, por causa da necessidade da sua reprodução, que ocorre mais cedo ou mais tarde, é obrigado a manter-se dentro de regras fixas e conhecidas, este processo em relação à terra torna-se complicado pelo facto de a mesma albergar um número ilimitado de prestações que se reproduzem por si próprias e, em princípio, sem custos[10]. Levanta-se, então, a questão que é a razão pela qual entrámos nesta discussão: não será que o valor do solo tem de ser infinitamente grande, fazendo com que a renda da terra desapareça como rendimento puro por inclusão nas contas? A esta pergunta dou uma resposta diferente da de v. Böhm-Bawerk.[11]

Em primeiro lugar, mesmo que o valor do solo fosse infinitamente grande, continuaria a chamar à renda da terra um rendimento puro, porque, neste caso, a fonte do rendimento não poderia ser esgotada através do seu consumo, explicando-se assim também um permanente fluxo de bens em direcção ao proprietário da terra. A mera adição de

rendimentos puros nunca pode invalidar o seu carácter de rendimentos puros. É apenas a imputação, nunca já a inclusão nas contas, que destrói um rendimento puro. Em segundo lugar é evidente que o preço de uma parcela de terra nunca é infinitamente grande. Contudo, não se pode acusar a minha opinião no sentido de que conduz a este valor infinito, ou seja, a um resultado absurdo. Não é ela que está errada, mas a ideia fundamental da teoria de capitalização predominante, segundo a qual o valor de um suporte de rendimento é formado pela adição de rendimentos – devidamente descontados. Contudo, esta formação de valor constitui um problema específico, bastante complicado, que há-de ser resolvido ainda neste capítulo. É decisivo que em relação a esta formação de valor, como em relação a qualquer valorização, se olhe para o objectivo concreto que o sujeito económico pretende alcançar. Não existe neste contexto nenhuma regra rígida de adição – como, em geral, valores não podem sem mais ser adicionados como o leigo gosta de acreditar. Como já foi dito, no decorrer normal do circuito da economia não há nenhuma razão para se estar consciente do valor do solo como tal. Isto é diferente no caso de uma máquina: cada produto tem de ter um determinado valor total, porque é preciso ter-se este valor para decidir o fabrico do mesmo. E, como facilmente se vê, aqui cabe também a regra da adição. É a concorrência que a impõe. Se fosse possível obter a máquina por menos do que ela rende, haveria um ganho que faria subir a sua procura e, por conseguinte, faria subir também o seu preço; se a máquina custasse mais do que a sua utilização rende, haveria uma perda que

faria baixar tanto a procura como o preço. A terra, pelo contrário, não é vendida no decorrer normal do processo económico, mas, sim, apenas as suas prestações. É por isto que apenas os valores destas prestações são elementos dos planos económicos, e não os valores da terra como tal. Os processes do circuito normal não nos podem ensinar nada sobre a formação do valor da terra. Somente o desenvolvimento é que cria o valor do solo, "capitaliza" a renda, "mobiliza" o solo. Numa economia sem desenvolvimento o valor do solo não existiria como fenómeno económico, em geral. Um olhar para a realidade confirma isto, porque a única ocasião na qual faz sentido ter consciência do valor do solo é quando ele é vendido. E isto, de facto, acontece raramente nas economias que têm níveis nas quais o processo económico real mais se aproxima do modelo do circuito. O negócio do mercado do terreno é um fenómeno de desenvolvimento e pode somente ser entendido com base nos acontecimentos do desenvolvimento, que são os únicos nos quais podemos encontrar a chave para este problema. Por enquanto, ainda não sabemos nada sobre isto. Podemos, então, dizer que a nossa opinião não conduz ao valor infinito, mas, sim, a nenhum valor, e que os valores das prestações do solo não são para serem relacionados com nenhum outro valor, sendo por isso rendimentos puros.

Se se quisesse responder que, ainda assim, tem de haver ocasiões para vendas, a resposta é que estas ocasiões serão necessariamente esporádicas e que nelas devem entrar motivações pessoais, como situações de necessidade, esbanjamento, objectivos extra-económicos e outras

razões semelhantes. Neste momento, não podemos dizer outra coisa. Com certeza que a regra da adição falha, porque o que impõe relativamente aos produtos aqui fica suprimido. Mas isto não é de modo algum surpreendente. Este caso não tem dificuldades a não ser as da entrada em jogo, sobre o qual o velho Chevalier de Méré quebrava a sua cabeça. Tem de ser tratado de forma semelhante.

Sempre que a regra da adição resultar num valor infinito, falamos, portanto, de um rendimento real, exactamente do mesmo modo como falamos do salário de trabalho, porque a única coisa que aqui nos interessa é um fluxo permanente de bens em direcção a um indivíduo e o facto de o seu conteúdo ficar com aquele indivíduo, não tendo de ser transmitido por ele a outra pessoa. A inclusão na conta cujo resultado é igual a infinito, longe de excluir a possibilidade de um fluxo de bens, é precisamente um sintoma da sua existência. Este facto continua a ser importante para nós e é, com efeito, um elemento essencial para a compreensão da teoria do juro que pretendemos apresentar. Assim, acabamos de eliminar um obstáculo no nosso caminho. A solução positiva do problema surgirá mais tarde.

3. Existe, como dissemos, um segundo método para escapar do dilema do juro. À pergunta, como é que um *superavit* constante acima dos valores das prestações de trabalho e de terra é possível, pode também responder-se com a indicação de um travão para estes últimos valores. Se um tal travão existisse, seria, sem sombra de dúvida, a prova, que é possível existir uma diferença de valores constante. Ao mesmo tempo, deveria atribuir-se produtividade

de valor no sentido mais pleno – pelo menos em termos de "economia privada" – à circunstância que provoca esta diferença de valores. Esta circunstância – ou um bem em que ela se manifesta – renderia receita pura. Em cada processo económico haveria um ganho de valor, especial e autónomo. Neste caso, o juro não seria um item de custo no sentido próprio, deveria a sua existência a uma discrepância entre o valor do custo e o valor ou preço do produto e seria, na verdade, um excedente sobre os custos.

Numa economia de mercado um tal caso existe quando existe um monopólio de um bem produzido – monopólios de factores produtivos originais não nos interessam neste contexto, porque em relação a eles é claro, de antemão, que o fenómeno do juro não se pode basear neles. A situação de monopólio funciona, realmente, como travão, rendendo ao monopolista um ganho puro permanente. Consideramos o lucro de monopólio como rendimento puro, com o mesmo direito e pelas mesmas razões como o fazemos em relação à renda. Aqui o resultado da regra de adição seria igualmente infinito. E, também aqui, isto não tiraria ao lucro o carácter de um rendimento puro. Contudo, a razão pela qual o valor do monopólio – por exemplo, de uma patente permanente – não é infinito, neste momento não nos interessa, e aparecerá mais tarde. Por fim, também aqui a formação de valor do monopólio é um problema particular. Antes de o solucionar, afirmamos que no circuito normal não há nenhum motivo para uma tal formação de valor, não devendo, por causa disto, o lucro ser relacionado com nenhum outro valor. De qualquer modo – seja como tal for – o monopolista não pode nunca

dizer: "Não tenho lucro, porque atribuo um valor excessivamente grande ao meu monopólio", porque, seja como for que avalie o seu monopólio, em relação ao rendimento ao qual este valor é directamente devido, não o pode, de forma alguma, calcular de modo que o carácter do rendimento enquanto lucro puro desapareça. Isto é suficientemente seguro.

Quando v. Böhm-Bawerk discute a teoria de juro de Lauderdale, considera também o caso em que uma máquina que poupa trabalho, sendo por isso lucrativa, é monopolizada. Sublinha com toda a razão que esta máquina se tornará, então, tão cara que não pode existir nenhum lucro associado à sua utilização, ou somente o lucro mínimo que chega para incitar à sua aquisição. Aí não há dúvida. Contudo, há indubitavelmente um ganho que está associado ao seu fabrico, um ganho que é permanente se a patente for permanente. Poderia, então, dizer-se que a situação de monopólio para o monopolista é algo inteiramente análogo a um factor produtivo. Às "prestações" deste quase-factor produtivo é imputado, como também às prestações dos outros. Não é a máquina como tal que é uma fonte de valor acrescentado, também não o são os seus meios produtivos; antes, o monopólio permite que com ela, ou antes com os seus meios produtivos, seja obtido um valor acrescentado. É evidente que não muda nada, se fazemos o produtor e o utilizador coincidirem numa única pessoa.

Aqui temos, portanto, um rendimento puro *sui generis*. Se fosse o mesmo que designamos de juro, estaria tudo bem. Teríamos respostas satisfatórias para as nossas três perguntas. Teríamos uma fonte cuja existência

explicaria a teoria do monopólio, também teríamos a causa que justifica a atribuição ao monopolista e, por fim, também a explicação para o facto de nem imputação nem concorrência destruírem o rendimento. No entanto, tais situações de monopólio não existem com a regularidade e em número suficientes, e, sobretudo, também há juros sem elas.[12]

Existiria mais um caso, no qual se poderia dizer que o valor das prestações de trabalho e do solo fica constantemente atrás do valor do produto, se os futuros bens fossem, sistematicamente e por princípio, menos valorizados que os bens presentes. O leitor já sabe que isto, aqui, não é aceite, mas é preciso chamar outra vez a atenção para este caso. Ao passo que, em todos os casos que considerámos até agora, uma fonte de rendimento surge simplesmente de uma prestação constante e produtiva – pelo menos ao nível da "economia privada" –, tratar-se-ia aqui de algo distinto, ou seja, de um movimento próprio dos valores, por assim dizer. Ao passo que até agora a explicação surgia da formação do valor e do preço de quaisquer prestações produtivas *sui generis,* ela aqui surgiria da formação do valor e do preço de prestações do trabalho e do solo, por um lado, e dos bens de consumo, por outro. Neste caso existiria um excedente do valor do produto sobre o valor dos meios produtivos num sentido mais estreito e verdadeiro do que até no caso do monopólio. "Excedente sobre os custos" nesta circunstância significaria *ipso facto* ganho puro e excedente sobre o "valor capital" dos meios produtivos produzidos. O não-desaparecimento e o não-pôr em conta do excedente seriam já *ipso facto* provados, porque

o valor total de um futuro produto não pode ser imputado ou incluído na conta, quando, no momento em que a imputação e a formação do valor dos meios produtivos têm de ser feitos, ainda não aparece no seu montante total, mas com um valor mais baixo. Isto seria, sem dúvida alguma, a prova de que um fluxo contínuo de bens é possível, seja este o rendimento em juro da realidade ou não. Teríamos, portanto, a resposta à nossa primeira pergunta: existiria uma fonte de valor, da qual o juro pode fluir. A resposta à segunda pergunta, a saber, porque é que o fluxo de bens vai precisamente para aqueles indivíduos que estamos a ver a consumi-lo, aparentemente não seria difícil. E a terceira pergunta, ou seja, porque é que o rendimento não foge e não desaparece, que é de longe a mais difícil de responder, simplesmente desapareceria, porque, como o excedente de valor resultaria de uma não-imputação já explicada, não faria mais sentido perguntar porque é que mesmo assim é imputado.

Portanto, se o mero passar do tempo tivesse um efeito primário sobre as avaliações e se aquilo que a realidade nos mostra como sendo a sua influência, não fosse apenas um facto não analisado que se baseia essencialmente no facto do juro dever ser explicado de outra forma, este raciocínio seria, em princípio, relativamente satisfatório. Do ponto de vista puramente lógico seria impecável – embora, na minha opinião, nos conduza a um certo conflito com o decorrer real do processo económico. Mas o passar do tempo não tem este efeito autónomo-primário. E igualmente o facto de o valor de certos bens crescer no decurso do tempo, não prova nada. Dado que este facto

salta facilmente à vista e desempenha um certo papel na literatura, dedicar-lhe-emos aqui algumas breves palavras.

Existem duas espécies do tal crescimento de valor. Em primeiro lugar, acontece que as prestações – as reais ou as possíveis – de um bem mudam por si próprias ao longo do tempo e, também, que mudam para se tornarem bens mais valiosos. Exemplos disto, que são frequentemente citados, são uma floresta jovem e um armazém de vinhos. O que é que acontece aí? Ora, floresta e vinho seguramente se tornam bens mais valiosos através de morosos processos naturais. Mas eles aproximam-se deste valor mais alto apenas fisicamente. Em termos económicos este valor mais alto já está contido nas pequenas árvores da floresta jovem e no vinho acabado de entrar na adega, porque, na verdade, está dependente deles. Nesta medida, portanto, – do ponto de vista dos factos que conhecemos até agora – estas pequenas árvores e este vinho já têm de ter exactamente o mesmo valor que a floresta pronta para cortar e o vinho maduro terão algures no futuro. Visto a madeira e o vinho já poderem ser vendidos para o consumo antes de terem chegado à sua maturação máxima, os seus proprietários perguntar-se-ão quais das duas possibilidades lhes proporcionam uma receita maior por período económico: deixar amadurecer mais ou vender e começar nova produção. Irão realizar a possibilidade que lhes der a receita maior e, com vista a ela, valorizarão as pequenas árvores e o vinho já desde o início, assim como também as necessárias prestações do trabalho e da terra. Na vida real isto não é assim. Aí, o valor da floresta e do vinho cresce continuamente, *pari passu,* na medida em que os mesmos

estão a amadurecer em direcção ao seu destino. Porém, isto é, basicamente, a consequência do risco material e pessoal – nomeadamente do risco de vivência – e do facto de já existir juro que, com certas restrições, converte o tempo num elemento de custo, como veremos em breve. Se não houvesse estes elementos, não haveria um tal crescimento de valor. Se um indivíduo decidir deixar a floresta e o vinho amadurecer por mais um tempo do que era originalmente a sua intenção, a razão só pode ser que descobriu que isto era mais lucrativo. Neste caso está-se perante uma nova forma de utilizar a floresta e o vinho que, no momento da decisão, provocará obviamente um aumento do valor. Mas, enquanto fenómeno primário e autónomo, não existe, de todo, um verdadeiro e constante aumento ao longo do tempo.

Em segundo lugar, acontece frequentemente que, embora os rendimentos efectivos de um bem continuarem fisicamente a ser exactamente os mesmos, o seu valor, ainda assim, cresce no decorrer do tempo. Isto só pode ser devido à nova procura que aparece e constitui um fenómeno do desenvolvimento. É fácil de ver como se tem de entender este caso. Se o aumento da procura não for previsto, haverá ganhos, como logo a seguir já voltaremos a mencionar, mas estes não constituem um aumento contínuo de valor. No entanto, se o aumento da procura for previsto, este terá desde o início de ser imputado ao respectivo bem de modo que, novamente, não há nenhum crescimento de valor. Se, contudo, na vida real parece que seja assim, explicaremos isto da mesma forma como o aumento de qualidades físicas.

4. Com isto, acabamos de esgotar as possibilidades mais importantes que nos poderiam ter ajudado a livrar-nos do dilema do juro e, precisamente, com um resultado negativo. Vamos, então, dedicar-nos novamente àqueles ágios de valor dos quais já falámos repetidas vezes e que podemos, com a consciência tranquila, considerar como puros valores acrescentados. Um ágio de valor é, muito em geral, um excedente de um valor de produto sobre o valor das quantidades de bens de custo contidos nele. Deve a sua existência a qualquer circunstância especial que faz subir o valor do produto. Ao mesmo tempo, um ágio de valor é um excedente sobre o valor de equilíbrio de um bem, valor esse que determina a sua posição no circuito da economia. Por isso, o carácter de um tal ágio de valor, enquanto rendimento puro e fonte de um fluxo de bens, está já *ipso facto* determinado da mesma forma como, porventura, no caso da subvalorização sistemática de futuros bens.

Circunstâncias que elevam o valor de um produto sobre o dos seus meios produtivos de modo que, com a ajuda dos últimos, se possa obter um ganho, acontecem também numa economia sem desenvolvimento. Também numa tal economia existirão ágios, assim como deságios, de valor. Podem ser causados por erros e casos de sorte, por desvios não esperados dos resultados da economia do plano económico, por necessidades e abundância acidental, – por estas e muitas outras circunstâncias. São diferenças entre os valores efectivos e os valores normais e, simultaneamente, entre os respectivos valores dos meios produtivos utilizados. Incomparavelmente mais frequentes e importantes são, no entanto, aqueles ágios de valor

que devem o seu aparecimento ao desenvolvimento económico. Vamos agora ocupar-nos deles, saindo assim do domínio dos processos do circuito. Já os subdividimos em dois grupos principais. Um deles abrange aqueles ágios de valor que o desenvolvimento traz forçosamente com ele, na criação dos quais o desenvolvimento consiste, em certo sentido, e que se explicam pela escolha de novas e mais vantajosas utilizações de bens cujos valores, até ao momento, foram determinados conforme outras utilizações, menos vantajosas. O segundo grupo abrange aqueles ágios e deságios de valor que devem a sua existência às repercussões do desenvolvimento, quer isto dizer, às subidas ou descidas da procura por determinados bens até aí observadas e futuramente esperadas.

Repetimos. Todos estes ágios de valor são – como v. Böhm-Bawerk também reconheceria – verdadeiros e reais excedentes em todos os sentidos imagináveis, não tendo nada a temer nem da *Scylla* da inclusão nas contas, nem da *Charybdis* da lista de custos. Todos os fluxos de bens que afluírem aos sujeitos económicos de outros títulos que não sejam salário, renda da terra e ganho de monopólio têm de vir directa ou indirectamente deles. Lembremo-nos, porém, da frase que já deduzimos, segundo a qual excedentes de valor permanentes sobre os valores dos custos acabam por ser impossibilitados pela concorrência, por um lado, e pelas leis gerais do processo de valorização, por outro. De facto, se nos perguntarmos em que condições tais excedentes de valor podem nascer, vemos, sobretudo, que não estão associados nem aos bens em geral,

nem a determinadas categorias de bens ou determinadas características, nem a determinadas funções no processo de produção, mas, sim, apenas a quantidades de bens determinadas individualmente. Se, por exemplo, uma empresa de repente e inesperadamente precisa de máquinas de um determinado tipo, o valor das mesmas subirá e quem tiver tais máquinas vai poder assegurar para si o valor inteiro ou uma parcela deste ágio. No entanto, se esta nova procura tiver sido prevista, pode partir-se do princípio de já um maior número de tais máquinas ter sido produzido, sendo elas agora oferecidas por fabricantes concorrentes. Neste caso, pode não se realizar nenhum ganho especial ou, se a produção não poder ser expandida em conformidade, este ganho pode ser imputado àqueles factores de produção naturais e primitivos – sendo entregue aos seus proprietários em conformidade com as regras conhecidas. Mesmo quando a procura não tiver sido prevista mas durar um certo tempo de maneira que a economia pode adaptar-se a ela, e, finalmente, quando não tiver sido prevista, mas havendo tempo suficiente para efectuar os respectivos processos de produção, não ficará nenhum ágio de valor associado à máquina, ou antes, não surgirá nenhum. É possível, portanto, se as condições mencionadas estiverem satisfeitas, que apareça um ágio de valor associado a quantidades individuais de um produto. Mas este, depois de consumidas estas quantidades, não pode continuar a existir associado a quantidades deste produto que ocupam o lugar das quantidades consumidas, porque, ou desaparecem as razões que foram responsáveis pelo aumento do valor – por exemplo, a nova procura já está geralmente

satisfeira – ou a produção aumentada acabará por eliminá-lo.[13] Um aumento de valor pode manter-se e conduzir a um aumento permanente de salário e renda apenas quando está associado a "não produtos", ou seja, apenas ao trabalho e à terra no sentido mais lato. Evidentemente este aumento não afectará só os salários e as rendas dos trabalhadores e terrenos que são usados no respectivo ramo mas, sim, os salários e a renda de todos os trabalhadores e de todos os terrenos da mesma espécie e com a mesma qualificação na economia sofreriam uma ligeira subida. Portanto, somente em situações, onde os processos da imputação de valor e do nivelamento não podem avançar mais, i.e., nos factores de produção originais, e no caso de alterações no processo económico às quais o mesmo não se consegue adaptar de imediato, existem ágios de valor ligados a bens. E somente associados aos primeiros podem ser permanentes – neste caso, porém, são incluídos nas categorias de salário e renda. Ligados aos últimos, em contrapartida, têm de ser necessariamente temporários e geralmente desaparecem, o mais tardar com o desaparecimento das quantidades individuais de bens aos quais estão associados. É evidente que deste modo escapam também aos respectivos sujeitos económicos, de forma que ninguém pode obter um rendimento constante através da posse de bens produzidos aos quais um ágio de valor está ligado. Os ágios cabem ora a esta ora àquela economia, mas a nenhuma permanentemente. Para mencionar um exemplo antigo[14]. Quem vende uma gaita-de-beiços a um colono na selva terá de certeza um ganho com isto. Mas este é uma receita ocasional única, a não ser que o vendedor seja comerciante. Se o for, e se

houver concorrência entre os tais comerciantes, esta receita será, na maioria dos casos, do nível do salário do comerciante e o ganho, então, seria zero. Se não houver concorrência, estamos perante um ganho de monopólio.

5. Agora já podemos enunciar cinco máximas da nossa teoria de juro, que quase automaticamente se juntam à primeira percepção elementar de que o juro é um fenómeno de valor e um elemento do preço – percepção essa que temos em comum com todas as teorias de juro cientificamente fundadas – e que depois ainda temos de completar com uma sexta máxima. Com base no que dissemos até aqui, já estamos em condições de formulá-las como resultados, embora somente mais tarde adquiram toda a sua firmeza.

Primeiro: o juro flui essencialmente dos ágios de valor que acabámos de tratar. Não pode vir de mais nada visto não existirem, no decorrer normal da vida económica, outros excedentes de valor. É evidente que isto só é válido para o juro sobre a produção no sentido mais estreito, que não inclui o "juro sobre o crédito produtivo do consumo"[15], porque, na medida em que o juro é um mero parasita, por assim dizer, no corpo dos rendimentos do salário e da renda da terra, não tem obviamente nada a ver directamente com estes ágios de valor. Mas o grande fluxo de bens que flui regularmente, do qual a classe dos capitalistas vive, e que, vindo da oficina onde trabalha o processo de produção, se dirige a ela em cada período económico – este só pode vir dos nossos ágios de valor.

Estes pontos serão, aliás, mais adiante explicados em mais pormenor. Ainda existe outro excedente de valor, que não é um tal ágio: é o lucro de monopólio. A nossa tese pressupõe, portanto, que um lucro de monopólio não é a fonte típica do juro. Mas, como foi dito, isto deve já ser suficientemente assegurado. Sem desenvolvimento, então, não haveria juro sob as restrições mencionadas. O juro faz parte das grandes ondas no mar dos valores económicos, que são levantadas pelo desenvolvimento. Para começar, esta tese baseia-se na prova negativa de que a formação de valor no circuito da economia nacional exclui o fenómeno do juro. Esta prova, por sua vez, é fundamentada, primeiro, directamente no reconhecimento deste processo de formação de valor e, segundo, no reconhecimento da insustentabilidade das várias tentativas de identificar a diferença de valor decisiva entre produto e meio produtivo no sistema económico sem desenvolvimento. Acrescentamos agora a prova positiva, segundo a qual no desenvolvimento ocorre, de facto, uma tal diferença de valor (*Wertspannung*). Avisamos ainda que ao longo da discussão que se segue a nossa tese perderá muito da sua estranheza. Mas realça-se logo aqui que ela não está tão longe de uma observação imparcial como poderia parecer, porque seguramente o desenvolvimento industrial é, ao menos, a fonte principal do rendimento de juro.[16]

Segundo: os ágios de valor do desenvolvimento dividem-se, como vimos, em dois grupos – os lucros empresariais e aqueles que representam as "repercussões do desenvolvimento". Vemos já aqui, que o juro não se

pode associar aos últimos. Podemos constatar isto com tanta facilidade, porque a formação dos ágios de valor desta categoria é totalmente transparente, de forma a percebermos imediatamente o que aí há e o que não há. Olhemos o exemplo do merceeiro que, devido à fundação de fábricas na sua aldeia, obtém, durante um tempo, receitas acima da média. Obtém, portanto, um determinado lucro. Este lucro não pode, ele próprio, ser juro, porque não é permanente e acaba por ser destruído pela concorrência que começa a aparecer. Mas – partindo do princípio de que o merceeiro não faz mais nada para obtê-lo do que estar na sua loja e cobrar preços mais altos aos seus clientes – também não sai juro dele, porque não acontece absolutamente mais nada com este lucro: o merceeiro põe-no no seu bolso e gasta-o como lhe convier. Todo este processo não deixa nenhum espaço para o fenómeno do juro. É por isto, então, que o juro tem de fluir do lucro do empresário. Esta é uma conclusão indirecta, à qual, naturalmente, atribuo apenas uma importância secundária a seguir aos factos que, igualmente, suportam a tese. Mas a mesma é confirmada pela experiência e, nomeadamente, também por mais discussões que se seguirão. Portanto, o desenvolvimento faz chegar ao capitalista – de uma forma qualquer – uma parte do lucro empresarial. O juro funciona como um imposto sobre o lucro do empresário.

Terceiro: vemos, contudo, de imediato que nem todo o lucro empresarial nem mesmo uma parcela dele pode, directa e imediatamente, ser juro, porque o juro é apenas temporário. Analogicamente constatamos logo:

o juro não está ligado a bens concretos. Todos os excedentes associados a bens concretos têm, conforme a sua natureza, de ser temporários e, mesmo que na economia com desenvolvimento tais excedentes estejam permanentemente a aparecer – de tal modo que é preciso uma análise mais profunda para se reconhecer a curta duração de cada um deles –, eles não podem imediatamente constituir um rendimento permanente. Como o juro é um tal rendimento permanente, não pode simplesmente ser entendido como um ágio de valor ligado a bens concretos. Flui de uma certa classe de ágios de valor, mas nenhum ágio de valor é, simplesmente e sem mais nada, "juro".

Estas três teses – que o juro enquanto grande fenómeno social é um produto do desenvolvimento[17], que o juro flui do lucro do empresário, e que não está ligado a bens concretos – são a base da nossa teoria do juro. O entendimento que exprimem põe fim a todas as repetidas tentativas de encontrar um elemento de valor permanente ligado a bens concretos que corresponde ao juro[18], reduzindo com isso o estudo do problema do juro a um campo muito pequeno.

6. Chegou agora a hora para definirmos a questão decisiva com mais precisão. A pergunta fulcral, cuja solução resolve o ponto de longe mais importante do problema do juro, é agora: Como é que o rendimento de juro que perdura sem limites, sempre do mesmo capital, é extraído dos lucros empresariais que, embora sempre presentes, são individualmente sempre temporários, que, embora estejam constantemente a surgir, estão individualmente sempre a

desaparecer dos lucros empresariais efémeros, que estão sempre a mudar? Esta pergunta dá corpo aos resultados aos quais chegámos até agora e é independente da direcção em que vamos continuar no nosso caminho. Se se conseguir responder a ela de forma satisfatória, o problema do juro estará solucionado de um modo que satisfaz todas as exigências que v. Böhm-Bawerk provou na sua análise serem indispensáveis e que – sejam quais forem os outros defeitos, que possam ter – não estará exposto às objecções levantadas contra as teorias que foram avançadas até agora.

Avançamos no nosso caminho com uma quarta tese, que se destaca totalmente das teorias habituais, com excepção da teoria da exploração, e que tem contra ela o peso da mais justificada autoridade: numa comunidade comunista ou, em geral, numa comunidade sem mercado, não existiria juro como fenómeno autónomo. É evidente que não se pagaria juro. É evidente que existiriam aqueles fenómenos de valor, dos quais o juro flui também na economia de mercado. Mas enquanto fenómeno particular de valor, enquanto uma quantidade económica, até enquanto conceito, aí faltaria, porque está dependente da organização da economia de mercado. Vamos dizer isto de uma forma ainda mais precisa: numa organização puramente comunista, salários e renda da terra também não seriam pagos. Mas as prestações do trabalho e da terra seriam valorizadas, aí também existiriam, e os seus valores constituiriam um elemento essencial do plano económico. Nada disto é válido para o juro. O agente, ao qual se paga juro, na economia comunista simplesmente não existiria. Por isso,

também não poderia ser objecto de uma valorização. E, consequentemente, não poderia haver um rendimento puro permanente que corresponde ao rendimento de juro. O juro é, portanto, de facto uma categoria económica – não criado directamente por poderes extra-económicas – mas uma categoria que existe apenas na economia de mercado.

Mas porque é que aí não existe juro, mas existe, sim, na economia de mercado? Esta pergunta leva-nos à nossa quinta tese. Abre-nos uma primeira perspectiva provisória da natureza deste estranho aparelho de sucção que extrai um fluxo constante de bens dos lucros empresariais: o capitalista, com certeza, tem algo a ver com a produção. Mas, em termos técnicos, a produção é, com a mesma certeza, sempre o mesmo processo, seja qual for a organização no âmbito da qual se realiza. Em termos técnicos, está sempre a exigir bens e mais nada do que bens. Ali, então, não pode haver nenhuma diferença essencial. Mas existe uma tal diferença em outro lugar. Na economia de mercado, a posição do empresário em relação aos seus bens produtivos é, como já foi explicado antes, essencialmente diferente da do órgão central de uma comunidade sem troca. O órgão central já os tem, o empresário tem de os obter primeiro.

Que aqui está, na verdade, o cerne da questão, vê-se pelo facto de, também na economia de mercado, quando os empresários já tinham à sua disposição os bens de que precisam, a produção proceder-se-ia sem juro. É fácil comprovar esta tese. No circuito normal do processo económico nenhum indivíduo pode realizar rendimentos puros que não sejam salário, renda da terra e lucro de

monopólio. Neste contexto, é completamente indiferente se o indivíduo estiver já, de uma vez para sempre, na posse dos seus meios produtivos, ou se os tiver de obter primeiro, porque, também no último caso, os meios produtivos se oferecem, por assim dizer, espontaneamente e sempre a um tal preço que a pessoa fica tão bem servida como no primeiro caso. Isto já foi discutido no primeiro capítulo. A situação é diferente, quando se trata de empreendimentos novos. Se nesta situação o empresário já tiver os meios produtivos dos quais precisa, faz simplesmente o seu lucro e não acontece mais nada. Este lucro pertence-lhe a ele, não só em geral, mas pertence-lhe também como valor homogéneo, do qual nenhuma parcela sobressai independentemente. Os seus bens tornam-se no substrato, no "suporte" de excedentes, mas apenas de excedentes temporários, não se forma um rendimento particular permanente. As prestações dos meios produtivos permanentes sofreriam simplesmente, de vez, um aumento de valor que, como vimos, pertence às categorias do salário ou da renda. Chamo aqui a atenção para as nossas considerações no capítulo anterior, das quais isto resulta claramente. O receio natural de o empresário facturar juro para ele também no caso em que "já tem" os meios de produção necessários, diluir-se-á mais tarde por si mesmo e, precisamente, por se compreender que se trata aqui de uma consequência do juro já existente. Neste momento – por assim dizer, *lite pendente* – aceitamos o resultado da consideração apresentada, a saber, que numa economia de mercado na qual os empresários estão sempre na posse dos bens dos quais

precisam, na qual receberiam, como por magia, todas as prestações de trabalho e de terra necessárias, não haveria juro.

Apenas onde isto não é o caso, o juro aparece. Da mesma forma como nem todos os ágios de valor são lucro empresarial, também não flui um rendimento de juro de todos os lucros empresariais. Isto acontece apenas quando os meios produtivos necessários para a implementação dos planos dos empresários se encontram na posse de outros sujeitos económicos que não fazem parte dos seus planos – isto pela simples razão de que, de outro modo, a situação seria a mesma como se ele próprio possuísse os bens: tratar-se-ia de uma espécie de empresa comum. Tal proporciona-nos uma importante indicação. Qual é, então, a diferença que este elemento faz? A diferença está apenas no facto de o órgão central da economia comunista e o empresário que "já tenha" os bens necessários poderem simplesmente começar já a sua produção, enquanto o empresário que não estiver nesta feliz situação precisar, antes de mais, de um meio especial, para submeter estes bens ao seu controlo. No processo do circuito não se oculta nada de fundamental se se supuser que este meio consiste na posse dos produtos do anterior período de produção. Mas, quando são produções novas, o empresário, em princípio, não dispõe de tais produtos. Para ele, a propriedade privada dos meios produtivos torna-se num obstáculo. Para o superar conta, obviamente, com a ajuda do capitalista. E assim podemos dizer que o juro está associado a um agente, cuja função é eliminar os impedimentos que a instituição da propriedade privada cria para o desenvolvi-

mento, que, portanto, em última análise é uma consequência de uma particularidade inerente à natureza da organização da economia privada, que de algum modo é desgastada pela fricção que os planos do empresário sofrem na superfície áspera das situações de propriedade existentes que têm de ultrapassar. Desta forma aproximamo-nos, por um outro caminho, de uma conclusão que já se tinha avistado nas nossas considerações anteriores. A objecção de que o juro que, na nossa opinião, aparece só na economia de mercado, e até só na economia de mercado capitalista, surge, de facto também fora desta última, ainda nos ocupará mais adiante.

7. Apenas um único passo nos separa agora da pergunta definitiva. Antes de dar este passo, quero chamar a atenção do leitor para o facto de a nossa noção do problema do juro diferir da noção habitual. Tem de haver o entendimento claro que nós, quando falamos do problema do juro, estamos a pensar num fenómeno um pouco diferente do que a maioria dos teóricos. Embora, a bem dizer, isto salte à vista, não é supérfluo focar este ponto de uma forma ainda mais clara.

Começo, para este efeito, pela distinção que geralmente se faz entre o juro de empréstimo e o juro original de capital. Esta distinção remonta ao início dos estudos mais pormenorizados sobre a natureza do rendimento do juro e, desde que foi estabelecida com enfâse, transformou-se numa das pedras fundamentais da teoria do juro. Isto aconteceu da seguinte forma. O trabalho intelectual à volta do problema do juro começou, como é natural, com o

juro de empréstimos para o consumo. À partida, é natural que tenha começado com o juro de empréstimos, porque este se apresenta, sobretudo, como um ramo de rendimento independente, assinalado com muitas características vistosas. É sempre mais fácil definir, em termos de conceito, um ramo de rendimentos que já se distingue por aspectos exteriores do que um que primeiramente tem de ser desemaranhado de um aglomerado de elementos de rendimento. Foi, por essa razão, que a renda da terra foi, pela primeira vez, claramente distinguida na Inglaterra, onde não só existia em termos puramente económicos mas, regra geral, também foi paga separadamente. Começou-se com o juro de empréstimo para o consumo, porque na Antiguidade e na Idade Média foi a forma mais importante, mais conhecida. É certo que também não faltava o juro do empréstimo para a produção. Mas na Antiguidade Clássica operava num mundo que não filosofava, ao passo que o mundo que se ocupava com a filosofia observava os assuntos económicos somente muito superficialmente, prestando atenção apenas ao juro que se observava nos seus círculos. E também mais tarde, os elementos da economia capitalista que existiam eram familiares igualmente apenas a um círculo que era um mundo separado, que não ponderava e que não escrevia. O teólogo, o cónego e o filósofo dependente da Igreja e de Artistóteles, todos eles só compreendiam o juro de empréstimo para o consumo, que se fazia notar – de uma forma muito desagradável – à sua volta. Dos seus sentimentos de desprezo contra o juro usurário cobrado aos necessitados, a exploração da leviandade e do vício, das suas reacções contra a pressão

exercida pelo usurário, cresceu a sua hostilidade contra a cobrança do juro, explicando-se assim, também, as várias leis a proibir o juro.

Quando a economia capitalista se tornou mais forte, a observação da vida de negócios fez nascer outra opinião, oposta. Seria exagerado dizer que o juro do empréstimo para a produção foi positivamente uma descoberta da economia capitalista. Mas, no seu efeito, o sublinhar deste juro aproximou-se bastante de uma descoberta. Com base nela, tornou-se imediatamente claro que a antiga opinião simplesmente ignorava uma parte do fenómeno e, precisamente, a parte que daí em adiante começou a ser de longe a mais importante dele. Ao mesmo tempo percebeu-se que o devedor não fica de forma alguma sempre mais pobre como mutuário. Isto quebrou a força mais elementar da hostilidade contra o juro e, em termos de ciência, permitiu que se avançasse um passo. Toda a literatura inglesa sobre o juro até ao tempo de Adam Smith está repleta da ideia de o empréstimo possibilitar um lucro comercial. Na mente do teórico do juro, o devedor forte começa a ocupar o lugar do devedor fraco, o lugar do amontoado miserável de pobres necessitados e proprietários levianos é ocupado por uma figura de outra estatura, pelo empresário, não definida com total clareza e nitidez, decerto, mas suficientemente manifesta. É este o ponto no qual a teoria aqui apresentada começa e tenta continuar.

Mas, para este grupo de teóricos, o juro para a produção continua a ser também juro de empréstimo. É verdade que reconheceram o lucro empresarial como a sua fonte. Contudo, daí não resulta que o lucro empresarial

seja simplesmente juro, tão-pouco como do facto de toda a receita da produção ser a fonte do salário resulta que toda a receita da produção seja salário. Se, perante a brevidade e superficialidade das exposições daqueles escritores sobre o juro, se puder dizer, de todo, algo preciso sobre esta questão, é que eles de maneira alguma confundiram o juro e o lucro ou os perceberam como sendo de natureza idêntica. Antes pelo contrário, como se nota, por exemplo, em Hume, sentiram a relação entre os dois como sendo um problema, aliás, como um problema maior do que teria sido o caso, se tivessem entendido o lucro empresarial simplesmente como juro do próprio capital. Locke e Steuart mostram tentativas numa direcção semelhante. Os dois explicam o lucro empresarial de uma forma, que, embora não se possa aplicar de modo algum ao juro de empréstimo como tal, pode muito bem ser aplicado a um lucro de outra índole, que é a fonte do juro de empréstimo.[19] Todos estes autores reconduziram, de forma correcta, o juro ao ganho comercial enquanto fonte, mas não disseram que este último é, por sua vez, somente um caso e, precisamente, o caso básico do juro. Por isto, o seu lucro não pode ser traduzido como juro de capital ou mesmo lucro de capital, nem quando aparece na expressão *profit of capital*. Não resolveram o problema do juro. Falharam de o resolver, não porque meramente reconduziram uma forma derivada do juro, o juro de empréstimo, à forma original e verdadeira sem explicar essa, mas antes, porque não provaram de todo que, e porquê, o credor consegue com o seu capital conquistar aquela parcela do lucro empresarial e porque é que o mercado de capitais decide sempre a

favor do credor. Certamente é, para além disto, também o lucro comercial que constitui o problema central de cuja solução depende igualmente o entendimento do fenómeno do juro. Mas não porque o próprio lucro comercial seja já o juro real, verdadeiro, mas porque a sua existência é uma condição prévia para o pagamento do juro produtivo. Certamente, por último, é o empresário a pessoa mais importante neste assunto. Mas não porque ele seja o verdadeiro, original, típico recebedor do juro, mas antes porque é o típico pagador do juro.

Ainda em A. Smith, uma intuição aguçada pela suspeita pode distinguir traços de uma opinião, conforme a qual o lucro e o juro não coincidem sem mais nem menos. Somente a partir de Ricardo e seus epígonos, os dois são manifesta e indubitavelmente sinónimos. Somente aí é que a teoria começa geralmente a ver no lucro comercial o único problema, a saber, o problema do juro; somente aí é que a pergunta: Qual é a razão do empresário obter um lucro de negócio? – se transforma no problema do juro; somente aí é que, por fim, o sentido dos autores ingleses é interpretado correctamente quando se traduz o seu termo *profit* com "lucro do capital" ou "juro original". Ora, isto não é de modo algum apenas a substituição inofensiva do juro estipulado de capital alheio pelo juro do capital próprio, mas, sim, uma nova afirmação, a saber, que o lucro de negócio do empresário é essencialmente juro de capital. Para esta nova constatação, que do nosso ponto de vista tem de aparecer como um desvio do caminho certo que precisa de ser explicado, os seguintes factores devem ter contribuído.

Antes de mais nada, esta pergunta é bastante evidente. A renda de aluguer estipulada é, certamente, apenas uma consequência da renda de aluguer "original", isto é, do rendimento do terreno. Não é mais nada que isto mesmo, mais nada do que a receita pura da agricultura do ponto de vista do proprietário da terra. O salário estipulado é mais nada do que uma consequência do rendimento do trabalho, é simplesmente a receita pura da produção do ponto de vista do trabalhador. Porque é que a questão haveria de ser diferente em relação ao juro? Sem razão especial não se vai supor que seja. A conclusão de que ao juro estipulado corresponde um juro original, sendo, então, este último também o rendimento típico do empresário, da mesma forma como a renda da terra é o rendimento típico do proprietário, parece ser extremamente óbvio, quase indiscutível. Na prática, o empresário factura para ele próprio um juro do seu capital – o que parece uma sanção incontestável, se uma tal sanção ainda for necessária.

Depois, o excedente de valor do produto para além dos seus bens de custo é, com efeito, o fenómeno fundamental do qual também o juro depende. Este excedente de valor nasce nas mãos do empresário. Quem se admira se apenas se olhou para esta pergunta central e se teve a esperança de que, estando esta questão resolvida, tudo estaria resolvido – e, mais, que este excedente de valor simplesmente se entendeu logo como juro? Os teóricos tinham acabado de se libertar das superficialidades do mercantilismo e de se habituar a olhar para os bens concretos que estavam atrás do véu monetário. Sublinhavam que o capital era composto de bens concretos e cediam à tendência

de constituir este capital como um factor produtivo especial. Chegado a este ponto, era quase inevitável ver o juro como um elemento do preço desta reserva de bens e, portanto, simplesmente como aquilo que, devido a esta reserva, o empresário recebia a mais. Como o juro, seguramente, fluía do lucro empresarial e, portanto, representava uma parcela do lucro empresarial, este lucro ou, pelo menos, uma boa parte dele subitamente transformou-se no juro – automaticamente no momento, em que o mesmo foi associado directamente aos bens concretos que o empresário utilizava na sua produção. O receio de o salário não se tornar também juro, porque dele eventualmente se paga juro, está mais longe do que se poderia pensar.

A análise deficiente da função do empresário contribuiu consideravelmente para que se colocasse esta nova pergunta. Talvez não seja totalmente correcto dizer que, simplesmente, não se distinguia entre o empresário e o capitalista. Mas, de qualquer modo, partia-se da observação de que o empresário poderia obter o seu ganho apenas com a ajuda de capital no sentido de uma reserva de bens, atribuindo a esta observação uma importância que ela não merece. Percebia-se – e isto era muito natural – a utilização de capital como a propriedade característica do empresário, distinguindo-o essencialmente desta forma do trabalhador. Percebia-se nele, principalmente, o utilizador do capital, o utilizador dos bens produtivos, como no capitalista se via o fornecedor de quaisquer bens. Então esta pergunta surge automaticamente. Tem, simplesmente, de surgir como uma versão mais precisa e profunda da pergunta pelo juro de empréstimo.

Como é óbvio, isto tinha de ter consequências graves para o problema do juro. Existia um juro de empréstimo porque existia um juro original, e esse nascia nas mãos do empresário. Com isto, todos os instrumentos para a solução do problema estavam orientados para o empresário, o que abriu, sobretudo, um grande número de caminhos errados. Muitas tentativas de explicação, como algumas teorias de trabalho e exploração só agora se tornaram possíveis – como explicações do juro –, porque só quando se associa o rendimento de juro ao empresário é que se pode pensar em explicá-lo directamente da sua prestação de trabalho, ou do trabalho de produzir os bens produtivos, ou da luta pelo preço entre o empresário e o trabalhador. Outras tentativas, como, por exemplo, todas as teorias de produtividade, começaram, devido a esta pergunta, a ser possíveis ou, pelo menos, tornaram-se consideravelmente mais aceitáveis. Isto impossibilitou o aparecimento de uma teoria sólida e realista do empresário e do capitalista, dificultou o reconhecimento de um lucro empresarial específico e desde o princípio deteriorou a sua explicação. Mas a consequência de longe mais grave desta opinião foi que ela criou um problema que se tornou numa espécie de *perpetuum mobile* económico.

Como a experiência ensina, o juro é um rendimento permanente. Nasce nas mãos do empresário. Por conseguinte, um rendimento permanente *sui generis* nasce nas mãos do empresário. Levanta-se a pergunta: Porque é que isto é assim? Durante mais de um século a multidão dos teóricos tem lutado contra este problema insolúvel, este

problema fictício, metendo-se em questões que apenas ao desespero podem lembrar.

Provámos que esta opinião é incorrecta, que é um preconceito. Neste ponto, portanto, o nosso caminho separa-se do dos demais teóricos. Na nossa opinião, perseguiu-se no começo, de facto, a raposa correctamente até à sua toca, mas depois saltou-se por cima da mesma correndo para o vazio. O que é para ser explicado é, certamente, o excesso dos preços dos produtos sobre os custos, o crescer do valor que a realidade nos mostra. Mas nisto vemos, em primeiro lugar, o lucro empresarial. O nosso problema do juro aparece somente numa fase mais avançada e é, por isso, já na sua essência algo diferente do que o usual. Isto tem, entre outras, duas consequências muito importantes. Primeiro, superamos aquele *perpetuum mobile*. Segundo – e sobre isto temos de chamar aqui especialmente a atenção – a redução do juro ao lucro de negócio significa para nós uma coisa diferente, significa muito mais do que para a teoria vigente. Para esta, conduz até às portas do problema, ao fenómeno de valor cuja explicação ainda tem de ser dada pela teoria do juro, principalmente por esta. Para nós, porém, conduz a um fenómeno de valor que já foi explicado e, certamente, também às portas de um problema, mas apenas de um problema de menor relevância. Quando a teoria vigente reduz o juro ao ganho de negócio, apenas reduz uma forma de juro a uma outra. Quando nós fazemos isto, já ancorámos o juro num lugar que nos é bem familiar. A frase: "O juro de empréstimo existe, porque existe um ganho de negócio" tem para a teoria vigente apenas o valor de uma formulação mais precisa

da pergunta, para nós já tem valor explicativo. A pergunta: "Mas de onde é que vem o ganho de negócio?", que para a teoria vigente contém o desafio para fazer o seu trabalho principal, para nós já está resolvida. Para nós já só há a pergunta: "Como é que o rendimento de juro nasce do lucro empresarial?"

Foi necessário chamar a atenção do leitor sobre esta outra pergunta, mais restrita, relativamente ao nosso problema, porque a objecção de que aqui não fazemos mais do que a já efectuada redução do juro ao ganho de negócio seria particularmente aborrecida. Justifica-se assim a repetida insistência em questões que o leitor poderia facilmente ter descoberto por ele próprio. Vamos agora passar à última máxima da nossa teoria de juro.

8. O excedente que forma a base do juro pode, na sua qualidade de excedente de valor, manifestar-se somente numa expressão de valor. Por isso, na economia de mercado só pode ser expresso na comparação de duas somas de dinheiro. Isto é evidente e, para já, totalmente pacífico. Nomeadamente, nenhuma comparação de quantidades de bens em si pode afirmar algo sobre a existência de um excedente de valor. Sempre que, neste contexto, se falar de quantidades de bens, estas aparecem meramente como símbolos de valores: se alguém disser que para o "emprestar" de uma plaina receberia uma tábua por ano, não se fica a saber nada. Só quando esta informação estiver traduzida numa expressão de valor, ela nos diz se existe de facto um excedente de valor e qual o seu tamanho. Efectivamente, a prática serve-se da expressão do dinheiro e só na forma de

dinheiro o juro se nos apresenta empiricamente. Seja como for, temos de aceitar este facto, mas podemos interpretá-lo de variadíssimas formas. Podemos, por exemplo, chegar ao resultado de este aparecimento do juro na forma de dinheiro ser devido apenas à necessidade de ter uma medida de valor, não tendo, no entanto, nada a ver com a natureza do juro. Esta é a opinião vigente. Conforme ela, o dinheiro serve apenas para dar expressão ao juro, e mais nada, enquanto o juro nasce associado a bens de qualquer espécie como um valor excedente dos próprios bens. Também nós entendemos assim o assunto do lucro do empresário. Para lhe dar expressão, é igualmente precisa uma medida de valor e, por razões de conveniência, utilizar-se-á, portanto, a noção de dinheiro. Mas mesmo assim, a natureza do lucro empresarial não tem nada, mesmo nada a ver com o dinheiro.

Não há dúvida de que é muito natural tentar, também em relação ao juro, desviar-se o mais rapidamente possível do elemento dinheiro, levando a explicação do rendimento de juro para o único domínio onde valores e rendimentos podem crescer, a saber, para o domínio da produção de bens. Porém, não nos podemos desviar. Com certeza que em cada caso há um ágio de quaisquer bens que corresponde ao juro de dinheiro, ao ágio do poder de compra, portanto. Seguramente, são precisos bens e não "dinheiro" para produzir no sentido técnico. Mas se daí concluirmos que o dinheiro é apenas uma peça intermediária de importância meramente técnica e começarmos a substituí-lo pelos bens que são adquiridos com ele e para os quais, em última análise, se paga o juro, perdemos imediatamente o

chão por baixo dos pés. Ou, mais correctamente: seguramente, podemos dar um passo ou até alguns passos para dentro do mundo dos ágios de bens, afastando-nos da base monetária. Mas apenas um ou uns poucos passos; depois o caminho acaba, porque estes ágios não são permanentes – então verificamos, também de imediato, que este caminho estava errado, porque uma característica essencial do juro é ser permanente. Não se pode, portanto, perfurar o véu do dinheiro para chegar a ágios associados a bens concretos. Se alguém o fizer, chegará ao vazio.[20]

Não podemos, por conseguinte, afastar-nos da base monetária do juro. Temos aqui uma prova indirecta de que existe uma segunda maneira de ver a importância da forma monetária na qual o juro nos aparece, que merece preferência. Trata-se da opinião de esta forma monetária não ser o invólucro mas, sim, o cerne. Evidentemente que uma tal prova sozinha não justificaria tirar disto conclusões de grande alcance. Mas ela vai chegar ao nosso anterior raciocínio sobre as temáticas de crédito e de capital, devido ao qual compreendemos qual o papel que o poder de compra desempenha neste contexto. Como resultado podemos, então, constatar a nossa sexta máxima: o juro é um elemento do preço do poder de compra enquanto meio de controlo sobre os bens de produção. Onde quer que se fale do juro como sendo algo diferente do poder de compra, trata-se, desde já, senão de uma opinião-base errada, apenas de uma expressão figurativa – voltaremos ainda a este ponto.

Diga-se já que esta máxima perde muito da sua estranheza, se se tomar em consideração que ela não atribui,

de forma alguma, um papel produtivo no sentido próprio ao poder de compra, mas, sim, se refere apenas ao processo da separação de uma parte de fontes de valor existentes e explicados. Penso que isto tranquilizará os receios mais fortes. Mesmo assim, será preciso muito trabalho até se poder contar esta tese entre as convicções que temos por seguras. Aqui podemos, para já, apenas protestar contra a rejeição *a limine* que ameaça a nossa tese e chamar à atenção para o facto de que ela durante muitos séculos – de Aristóteles até ao tempo de A. Smith – poderia ter contado com uma aceitação *a limine*. Hoje, no entanto, a situação é de forma a termos de enfrentar uma falange cerrada de praticamente todos os teóricos. Ora, não há nada que torne um caminho mais intransitável do que uma longa fila de turistas que declaram que ele o é.

Esta posição é tanto mais estranha quanto toda a gente tem conhecimento do facto de que o juro no mercado monetário oscila em função da oferta e da procura de "dinheiro", o que aponta indubitavelmente para a nossa opinião.[21] Podemos ainda acrescentar mais uma coisa. Para um homem de negócios não é mais evidente que uma pessoa se molha quando chove do que o facto de que o juro desce quando os meios de pagamento a crédito são aumentados espontaneamente, ou seja, sem que isto seja causado por uma transacção de mercadorias, e vice-versa. Com efeito, se um governo imprimisse notas e as emprestasse aos empresários, isto não faria com que o juro baixasse? E não será que o Estado poderia receber juro por isto? Não será que a conexão do juro com os câmbios e as transacções de ouro fale suficientemente claro? É um volume sobrema-

neira profundo e largo de observações do dia-a-dia, para as quais chamei aqui a atenção.

Ainda assim, apenas poucos teóricos de uma certa importância têm introduzido este facto na discussão sobre o fenómeno do juro. Sidgwick defende uma opinião que considero – em linha com v. Böhm-Bawerk – essencialmente como uma teoria de abstinência. Mas antes da *sedes materiae*, do capítulo sobre o juro, já tratou do juro no capítulo sobre o valor monetário, relacionando-o com o dinheiro e também já reconhecendo a influência da criação do poder de compra sobre o juro, na frase (pág. 251): "... *We have to consider, that the banker to a great extent produces the money he lends ... and that he may easily afford to sell the use of this commodity at a price materially less than the rate of interest on capital generally.*" Esta frase contém vários pontos que não nos podem alegrar muito. Falta também qualquer justificação mais aprofundada do processo. Por último, também não tira mais consequências em termos da teoria de juros. Mesmo assim, esta frase significa um passo na nossa direcção, passo esse que foi obviamente dado no seguimento de Mc Leod. É Davenport quem mais intensamente se ocupa com a questão[22], mas ele, igualmente, não chega a nada. Avança muito bem e de boa vontade para o obstáculo, mas depois pára e contenta-se com a tentativa. As teorias vigentes descuram o elemento do dinheiro por completo – deixando-o para os autores financeiros enquanto matéria técnica sem interesse fundamental. Esta tomada de posição está tão generalizada que tem de estar fundamentada

num elemento da verdade, precisando, sem dúvida, de ser esclarecida. Tentaremos fazer isto com as seguintes considerações.

O que nos suscita os comentários menos favoráveis são as tentativas de negar a realidade estatística da relação entre a taxa de juro e a quantidade de dinheiro. R. Georges Lévy[23] comparou a taxa de juro com a produção de ouro e chegou à conclusão, como era de prever, de não existir nenhuma correlação que seja de algum modo significativa. Independentemente do facto de que o método estatístico utilizado estava deficiente, isto não justifica a conclusão de a quantidade de dinheiro e a taxa de juro não terem nada a ver um com o outro. Nomeadamente, não se pode esperar uma correspondência exacta no tempo. Para além disso, a reserva de ouro, até mesmo dos bancos, não é simplesmente proporcional ao volume da concessão de crédito – sendo apenas a abertura de crédito significativa para a taxa do juro. Por último, não é a totalidade da produção de ouro que vai para o empresário.

Contudo, completamente imperdoável para um teórico da sua categoria é a tentativa de refutação indutiva por parte de Irving Fisher (*Rate of Interest*, pág. 319 e seg.). Só o estatístico vulgar poderia dar-se ao luxo de rejeitar uma relação causal, simplesmente porque não é visível à primeira vista. A seguir, a sua tabela de médias anuais não comprova nada perante as observações que se podem, em detalhe, fazer no dia-a-dia das transacções monetárias. Por último, até comparou a circulação de dinheiro por cabeça com a taxa de juro, tirando, assim, totalmente qualquer relevância ao resultado da comparação.

No entanto, isto dá-nos ocasião para proteger a nossa teoria de um mal-entendido. O volume absoluto do poder de compra, também daquele que é oferecido no mercado monetário, não diz, evidentemente, nada sobre o juro. São os preços dos bens existentes, o espírito empreendedor e, em geral, quase todos os dados materiais e pessoais de uma economia que oferecem a sua explicação mais profunda. Do seu estado e das suas variações depende, como tudo demais no sistema económico, também o juro. Só que isto não contradiz minimamente a nossa opinião. Não se pode deitar tudo a perder, exagerando aquele entendimento que, em princípio, está correcto.

Com isto, chegamos a reconhecer um elemento de verdade na teoria de juro hostil ao dinheiro. O volume de dinheiro é um elemento muito menos importante do que o leigo está disposto a imaginar, e era, sobretudo, este entendimento que era necessário impor. Nem através de emissões de dinheiro a crédito, nem através do descobrimento de ouro é que um povo pode tornar-se rico e florescer. Nada essencial pode, em última análise, ser explicado através de movimentos monetários. Foi neste sentido que já Barbon sublinhou, e a seguir a ele Hume e Smith, que também o juro não podia ser pago por qualquer entidade mística, mas, finalmente, apenas por bens. Neste sentido, isto era correcto, e é evidente que o aceitamos aqui por completo. Este entendimento foi, ao mesmo tempo, muito precioso, e impô-lo foi um trabalho difícil e meritório. Ele tinha de vencer dois tipos de opositores. Em primeiro lugar, os homens comuns da prática com toda a sua irritante falta de clareza e os seus preconceitos em relação a

esta questão, dos quais ainda hoje são difíceis de dissuadir. Uma compreensão clara dos nexos causais essenciais foi possível só depois de terem sido eliminadas todas as opiniões equívocas e erradas que deturpam os processos do mundo dos bens e que giram essencialmente à volta dos conceitos de dinheiro e crédito. Deste grupo faziam parte também aqueles teóricos que simplesmente declararam o juro como sendo o preço de dinheiro, sem avançar mais. Era preciso dizer-lhes que isto não era explicação alguma, que não era nada. Em segundo lugar, os teóricos "hostis ao dinheiro" tínham de lidar com os mercantilistas cujas opiniões – seja como for que, de resto, se pense sobre a sua importância para a ciência – neste ponto, assentavam simplesmente no erro popular e que, com a sua sobrestimação da importância de uma importação de dinheiro, estragaram totalmente a discussão de questões de política comercial. A estes tinha de objectar-se que o dinheiro é apenas moeda de cálculo e que a sua multiplicação é fútil.

Mas como sabemos, esta opinião, com efeito, já inclui um exagero. Do facto de, em última análise, o juro ser pago sobre bens, não resulta que o dinheiro não tenha nada a ver com ele, da mesma forma que da noção de que somas de dinheiro são apenas moedas de cálculo, não resulta que não pode haver importantes processos económicos associados a elas. É compreensível, porém, que, quando se está a defender esta opinião, cada tentativa de relacionar a explicação do juro com os processos do mercado monetário, e mesmo a simples afirmação de que existe uma conexão entre o nível do juro e o volume do dinheiro, tem de aparecer decididamente absurda. Law, Locke e, no seguimento

deles, Montesquieu, que insistiram nesta conexão, receberam, por isso, a devida rejeição ainda por Smith (Livro II, cap. IV).[24] Quando se segue o raciocínio em que esta rejeição se fundamenta, percebe-se imediatamente o absurdo. Será que o dinheiro, este miserável meio de circulação, é suposto "criar valores" ou até "produzir bens"? Isto é realmente tão absurdo que me apresso a repetir que é muito menos estranho pressupor que este meio de circulação possa, em certas circunstâncias, desviar valores e bens, com cuja "criação" não tem nada a ver, do trajecto que normalmente tomaria e conduzi-los para junto de outros sujeitos económicos – tanto mais, quando se pode indicar uma função especial devido à qual ele faz isto.

Por muito correcta que fosse a razão mais fundamental para esta tomada de posição, não é possível defender, no mercado monetário, a negação do nexo causal entre a taxa de juro e o volume de dinheiro. A nossa teoria concorda neste ponto com a posição de qualquer homem da prática. Levanta-se agora a pergunta pela justificação que se deu para esta rejeição, porque é ali que pode estar um argumento contra a nossa opinião. A justificação dizia simplesmente: se a quantidade do dinheiro aumentar, todos os preços sobem, consequentemente sobem também os preços dos bens de capital e dos seus bens de custo. Daí que a alteração é apenas nominal, refere-se apenas à unidade de cálculo, não à natureza da questão. Por isso, não pode ter influência sobre a taxa do juro. A nova expressão do juro em dinheiro tem de ter a mesma relação com a expressão em dinheiro do capital, que a antiga expressão do juro em

dinheiro tem com a antiga expressão, em dinheiro, do capital. Verifica-se que este pensamento não traz nada de novo, pois é meramente uma consequência da posição fundamental em geral. Desse ponto de vista é inteiramente correcto. As pessoas sossegavam tanto mais prontamente, quanto para cada baixa histórica – em contraste às flutuações diárias, que a nós nos interessam especialmente – da taxa de juro existia sempre a explicação da tese clássica da taxa descedente de lucro.

Observe-se, aliás, como este raciocínio está, numa forma muito característica, orientado apenas para o dinheiro em circulação, ou seja, para o dinheiro que opera o intercâmbio de bens do processo económico habitual. É verdade que a este não lhe atribuímos, certamente, nenhum efeito que pressione a taxa de juro para baixo. Aliás, acontece exactamente o contrário – neste contexto vamos em breve tocar num ponto que é de considerável relevância para toda a nossa teoria. Se a quantidade do dinheiro que circula subir, todos os preços sobem. Mas, nesta circunstância, o empresário precisa de mais capital como nós o entendemos, ou seja, efectua uma maior procura no mercado monetário do que seria normalmente o caso. Como resultado, o juro tem de subir em conformidade! O dinheiro que já está em circulação ou que já desde o princípio fluía para dentro da circulação, longe de baixar a taxa de juro, ainda a faz subir. A influência sobre o juro desta quantidade de poder de compra contraria o poder de compra que está nas mãos dos capitalistas à espera da procura do empresário. Agora, uma parte relativamente grande do ouro recém-produzido corre direc-

tamente para dentro do mercado das mercadorias – e de todas as explorações de ouro foram, certamente, as espanholas que fizeram mais isto. Mas, só quando o capitalista o pede emprestado e, nomeadamente, quando o ouro desempenha o papel de reserva bancária, é que o ouro novo tem o efeito de baixar o juro. Era, portanto, não só compreensível que os clássicos procurassem as razões para as descidas do juro na sequência das descobertas de ouro em outro lado senão no aumento do ouro, porque simplesmente não viram a outra função do dinheiro, como era, de facto, também totalmente correcto. Uma nota geral: a colisão destas duas forças explica – entre outras coisas – que nas grandes linhas da história económica já não se encontra mais nada sobre o efeito de aumentos de dinheiro sobre o baixar do juro. Em termos teóricos, no entanto, não há dúvida relativamente ao mesmo. Ainda uma breve nota no sentido de o juro, apesar de ser expresso em percentagem, poder, em certas circunstâncias (a saber, em antecipação de alterações do valor do dinheiro), também mudar nominalmente, o que contribui ainda mais para esconder o cerne da questão.[25]

Podemos descobrir ainda outros elementos de verdade no ponto de vista dos "inimigos do dinheiro".[26] Homens da prática, como escritores sobre assuntos financeiros, frequentemente, sublinham de um modo incorrecto a importância da política de desconto e da constituição de dinheiro. Temos de admitir neste contexto que a circunstância de, por exemplo, os bancos nacionais poderem influenciar a taxa de juro contribui tão pouco para o tema a ser comprovado (que o juro está associado ao poder de

compra) como porventura o facto de o Estado poder estabelecer níveis de preço, comprova que os preços, geralmente, se explicam pela fixação por parte do Estado. Tomando em consideração a moeda nacional, é possível – com ou sem razão defensível – influenciar a taxa de juro num caso individual, mas a importância teórica deste facto não tem, em princípio, grande alcance. Trata-se, simplesmente, da influência sobre um preço por parte de motivos extramatéria. A ideia de, com a constituição do dinheiro e uma qualquer política de desconto, ser possível manter a taxa de juro de um país permanentemente mais baixa do que a de outros países, sendo isto muito vantajoso para o desenvolvimento da economia, é absolutamente ignorante e, na prática, muito nociva. É evidente que a organização de um mercado de dinheiro é tão susceptível de melhoramentos como, por exemplo, a do mercado de trabalho, mas isto não muda a natureza dos processos em nada.

9. Deste modo chegámos finalmente ao ponto onde pensamos encontrar o cerne do problema do juro. Trata-se agora da questão de saber se é possível comprovar um ágio do poder de compra presente sobre o poder de compra futuro, e porquê. Dito de uma forma mais popular: posso, abdicando de um número de unidades de poder de compra, assegurar que, numa data futura, receba um maior número de tais unidade de volta e – se isto for o caso – porquê e em que condições?

Com isto, estamos a perguntar por um processo de mercado, pelas condições nas quais se procedem a entrega do poder de compra presente e a devolução do futuro poder

de compra. Procuramos o âmago da questão no mercado monetário, do qual a indústria recebe o sangue vital capitalista, e no qual vemos com a maior nitidez a inter-relação de indústria e capital. Na verdade, é um processo de formação de preço que queremos examinar. Cada negócio de empréstimo é uma "verdadeira e legítima" troca. À partida talvez possa parecer estranho que se troque um bem, por assim dizer, contra si próprio. A seguir às considerações de v. Böhm-Bawerk sobre este ponto[27], porém, não precisamos de nos ocupar mais em pormenor com este assunto: a troca de uma coisa presente contra uma coisa futura é tão pouco a troca de igual contra igual, como a troca de algo que se encontra num determinado lugar por algo que se encontra noutro lugar. Do mesmo modo como se pode trocar poder de compra num determinado lugar por poder de compra num outro lugar, assim também se pode trocar poder de compra presente por poder de compra futuro. A analogia entre o empréstimo e a arbitragem de câmbios surge naturalmente e pode servir de ajuda mental ao leitor.

Se se conseguir comprovar que, em certas circunstâncias – digamos, no desenvolvimento –, o poder de compra actual deveria regularmente ter um ágio relativamente ao poder de compra futuro no mercado monetário, então, em termos de teoria, a possibilidade de um fluxo permanente de bens em direcção aos detentores de poder de compra está explicada. Neste caso, o capitalista pode obter um rendimento constante que se comporta, em tudo, como se originasse no circuito, embora as suas fontes não sejam permanentes, e embora as mesmas sejam resultados do desenvolvimento. E não

há nenhuma imputação e inclusão nas contas que possa alterar algo do carácter de rendimento puro daquele fluxo de bens. Para começar, o processo de formação do preço (que faz com que para cem coroas actuais possam receber-se cento e cinco futuras) não tem nada a recear. Não pode ser impossibilitado pela inclusão nas contas da receita que ele próprio realiza. Relativamente ao negócio de empréstimo não posso, porventura, avaliar já as minhas cem coroas como sendo cento e cinco, porque é somente o próprio negócio de empréstimo que me vai permitir obter as cinco coroas mais. Na minha decisão de entrar no negócio do empréstimo posso, portanto, aparentemente calcular as cem coroas apenas com o valor das suas outras utilizações; com o valor do circuito, ou seja, com cem coroas e, consequentemente, as cinco coroas têm de me parecer, realmente, como lucro puro.

Mas também de outra forma a inclusão nas contas não pode prejudicar o carácter de rendimento puro do juro. Presumimos que já tenha decidido pedir as minhas cem coroas emprestadas. Da sua posse estão, então, certamente a depender as futuras cento e cinco coroas. Daí resultaria, em princípio, que não posso gastar nada deste dinheiro sem diminuir o stock das minhas riquezas que não tenho, portanto, rendimento puro, porque desde o início estimei as cem coroas como potenciais cento e cinco coroas. A isto pode responder-se que, quando se aceitar esta maneira de ver, o próprio stock das riquezas tem, simplesmemente, a característica de voltar sempre a crescer, precisamente no mesmo valor, depois de ter sido reduzido pelo consumo do acréscimo. Seja qual for a expressão que se quiser

utilizar, nunca se consegue ultrapassar o facto de que, da fonte de valores permanentemente a derramar sempre novos lucros empresariais, sempre novos ágios de valor estão a associar-se ao poder de compra actual – facto pelo qual o seu caso se distingue do de todos os bens concretos. E se se dissesse que agora todos estes intermináveis acréscimos devem ser imputados às cem coroas originais, o seu valor seria infinito, o que – como sabemos – não exclui a existência de um rendimento puro. Isto explicaria igualmente um fluxo permanente de bens para o detentor do poder de compra que está disponível para novos empreendimentos – e é a sua explicação que, afinal, constitui o verdadeiro problema. Suponho que este ponto fica agora claro e que podemos prescindir de mais explicações, que nos atrasariam demasiado e implicariam muitas repetições.

Podemos agora também indicar directamente qual o montante do valor total de um rendimento de juro infinito. Não pode ser mais baixo do que o valor da soma que o suporta, porque, se o fosse, simplesmente se obteria esta soma por ele e esta se utilizaria de outra forma que não para a concessão de um empréstimo, o que faria com que o valor das somas desta entidade teria de descer até as duas serem iguais. Também não pode ser mais alto do que o valor da soma que o origina, porque, se o fosse, tais somas seriam utilizadas para a concessão de empréstimos, e os seus valores noutras utilizações cresceriam durante o mesmo tempo. Esta é a verdadeira regra de "capitalização" pela qual substituímos a regra de adição, e que mais tarde aplicaremos ainda de forma mais geral. O prioritário no processo de capitalização de rendimentos constantes é

o facto do juro. Com base nele, as receitas permanentes são calculadas com uma expressão monetária, cujo valor é igual à soma do poder de compra que, se tivesse sido dado como empréstimo, rènderia uma tal receita. Por sua vez, resulta daí que a formação de valor de receitas puras comprovadas como sendo permanentes não lhes consegue tirar o carácter de receita pura.

É por isso, portanto, que, se conseguirmos resolver o problema teórico do preço do ágio do poder de compra actual, temos a resposta a todas as três perguntas nas quais o problema do juro se divide. A prova de que existe um fluxo objectivo de bens para o capitalista, a simples prova da existência de um rendimento objectivo constante, do qual não é necessário fazer nenhuma dedução e que não é para ser passado a outros sujeitos económicos, resolve o assunto por completo e declara *ipso facto* que aquele rendimento significa, igualmente, um ganho de valor, que é uma receita pura. Vamos agora começar a fazer prova disto e desenvolver, passo a passo, a nossa explicação do fenómeno do juro que é deveras bastante multiforme.

10. Para proceder de forma metodicamente perfeita, vamos perguntar-nos em que casos alguém pode ser levado a querer um empréstimo também sob a condição de ter de restituir um maior número de unidades de dinheiro do que recebeu. Um caso deste tipo particularmente evidente é o da fraqueza de vontade anormal do candidato ao empréstimo. Se o horizonte deste não for tão largo como corresponderia ao ambiente da economia nacional na qual vive e à posição que ocupa nela, pode

acontecer que o futuro simplesmente não lhe interesse para além de um certo ponto ou que, pelo menos, não o veja com a mesma clareza e o mesmo sentido de realidade como vê a actual combinação de necessidades. Então, para um tal indivíduo cem unidades de dinheiro presentes serão, porventura, iguais a duzentas unidades de dinheiro num futuro longínquo, existindo, assim, as condições para a concretização de uma troca com alguém que não estima cem unidades de dinheiro para a mesma data futura menos, ou não tanto menos, que o devedor. Nestas circunstâncias poderia, então, o último estar eventualmente disposto a aceitar, para um empréstimo de uma determinada soma no presente, a obrigação de restituir naquela futura data o dobro de unidades de dinheiro. Vamos pressupor que o indivíduo ao qual se dirige seja uma pessoa normal. Então realiza, ano após ano, um processo económico regular e se, num dado momento, tiver aquelas cem unidades de dinheiro nas suas mãos, estas já estão designadas para determinadas despesas, para as quais serão dirigidas no respectivo momento, ano após ano. O prestamista – não vamos considerar reservas de dinheiro existentes – não estará nestas condições, sem mais nada, disposto a dar cem unidades de dinheiro contra a mesma quantidade de unidades de dinheiro no futuro, porque isto perturbaria a sua economia, facto que não seria de modo algum compensado pelo respectivo acréscimo no futuro. De acordo com a lei da utilidade marginal decrescente, o acréscimo no futuro teria até de ter menor valor do que a entrega no presente, porque esta entrega faz com que importantes necessidades fiquem por satisfazer, enquanto o acréscimo satisfaz apenas

necessidades menos importantes. Não é, portanto, apenas por esta razão que o recebedor do empréstimo tem de estar preparado para uma restituição de mais unidades de dinheiro, se quiser convencer o prestamista a conceder-lhe um empréstimo, mas também por, nos nossos pressupostos, o negócio ser desvantajoso para o último. Este prejuízo, como qualquer outro fenómeno de valor, pode sempre ser medido com exactidão. Supomos que para o prestamista o desconforto de ver a sua economia perturbada seja compensado por um acréscimo de dinheiro no futuro se, em vez de cem, recebesse cento e vinte unidades de dinheiro. Neste caso, o negócio do empréstimo é-lhe indiferente, pois neste caso – supomos – não lhe traz nem vantagem nem prejuízo. Por conseguinte, o negócio do empréstimo pode realizar-se a um preço – porque é claro que se trata aqui de um preço – que está entre cem e cento e vinte futuras unidades de dinheiro. A um preço mais baixo, o prestamista não quererá fazer o negócio, a um preço mais alto será o recebedor do empréstimo que não quer. Segundo a lei geral do preço, a determinação do preço dentro destes limites dependeria, então, da habilidade, da superioridade, do conhecimento da situação, etc. dos dois contratantes, se houver apenas dois. Mais em pormenor, pode ainda dizer-se que, certamente, o preço pelo qual a troca será feita não está determinado, mas que o resultado final terá de ser sempre de modo que, para ambas as partes, a relação da utilidade marginal de dinheiro presente e futuro tem de ser inversamente igual à relação da troca. Evidentemente, uma tal troca isolada é meramente um modelo, através do qual os processos na economia são

explicados, embora, precisamente no tipo de transacção de empréstimos que estamos aqui a observar, tais casos possam, por razões óbvias, acontecer. É claro que o recebedor do empréstimo não pode, simplesmente, entrar no mercado como no caso de outros processos de troca, mas, antes, ele dirige-se muitas vezes precisamente a um determinado prestamista. Mas se houver uma multidão de tais recebedores de empréstimo a enfrentar uma multidão de tais prestamistas, então estabelecer-se-ia um preço uniforme tal como no caso de todas as outras mercadorias. Ao aplicarmos aqui o modelo geral de troca a estes casos especiais, obedecemos simplesmente à indicação dos factos, sem fazermos nenhumas suposições acerca da natureza e função do dinheiro, etc.

Percebe-se facilmente que tais casos devem ser muito frequentes e que podem ocorrer, nomeadamente, também na economia sem desenvolvimento. Outras categorias de tais casos mostram-nos, sobretudo, o aparecimento súbito de novas e passageiras necessidades assim como a ocorrência de acidentes que perturbam o funcionamento regular da economia individual. Em todos estes casos, o indivíduo estimará uma determinada soma de dinheiro, no momento actual, com um valor mais alto do que normalmente, e para a conseguir, estará desposto a aceitar a condição de no futuro ter de restituir uma soma maior. Do outro lado existirão pessoas que, por causa de um aumento de dinheiro no futuro, estarão dispostas a sujeitar-se ao incómodo que resulta necessariamente, sob as nossas condições, da retirada da respectiva soma de dinheiro do funcionamento regular da sua economia. Em cada dado momento existirá

na economia nacional uma procura por empréstimos que se explica por todos estes elementos. Ao mesmo tempo, haverá regularmente uma determinada oferta. Do mesmo modo como para outros bens, existirá um preço de mercado igualmente para este dinheiro de empréstimo. Nesta medida, as unidades de dinheiro teriam em tais casos, também no circuito, um pequeno ágio, em casos inversos eventualmente também um deságio.

Este entendimento tão-pouco contradiz a nossa tese de que, no circuito, o valor do dinheiro é *al pari,* como o entendimento que, por muitas razões, o preço de um bem pode ocasionalmente estabelecer-se acima ou abaixo do seu valor de custo não contradiz a lei de custos. Esta tese exprime um princípio, enquanto aquele entendimento se refere a excepções que, em princípio, são pouco interessantes e, na prática, pouco importantes. É evidente que um indivíduo que esteja à espera de uma herança ou que tenha a esperança de a sua situação poder mudar de outra forma atribui, e com razão, um valor mais alto ao dinheiro presente do que ao dinheiro futuro. E é igualmente óbvio que alguém, que, por exemplo, pensa que o seu rendimento de trabalho seja menor quando for mais velho, faz o inverso. Da mesma forma como os elementos do primeiro caso conduzem ao aparecimento de um juro, os elementos do último caso fazem com que surja um deságio no dinheiro. Geralmente não é possível antever como o preço do mercado do dinheiro se formaria, de facto. Tem-se apenas a certeza de que o juro teria uma importância extremamente diminuta. Somente uns poucos usurários conseguiriram viver dele. Pagar juros seria considerado uma anomalia.

Podemos, por isso, dizer que foi correcto excluir o juro do circuito. De certeza aí não seria um elemento essencial do processo económico. Deixemos, então, este caso e continuemos.

Pode sempre dizer-se que o recebedor do empréstimo recebe mais do que tem de restituir, no sentido de a utilidade da soma recebida ter de ser maior para ele do que a utilidade da soma que terá de devolver. Pelo menos, tem de apreciar mais a primeira quantidade de valor do que a segunda, senão, geralmente, não entraria no negócio. Isto não é mais que óbvio e não significa, evidentemente, que seria impossível o devedor ser prejudicado em algum sentido. É possível ser-se intrujado, também, em outros negócios, mas, ainda assim, ninguém terá dúvidas de que também estes podem ser explicados pela – real ou hipotética – realização de lucro de utilização por parte do prejudicado. A nossa afirmação somente parece estranha porque, no nosso caso, estamos a imaginar um devedor do tipo leviano. Na grande maioria dos casos, porém, as dívidas são apenas contraídas quando, e porque, quem as contrai espera alcançar uma situação melhor, sendo, então, aquele lucro de utilização do devedor evidente.

Contudo, o contrair de empréstimos pode transformar-se num elemento da vida de negócios apenas quando o devedor recebe, num outro sentido, ainda mais do que tem de restituir. O rendimento de juro pode, verdadeiramente, desempenhar um papel na vida dos negócios só quando o devedor, com a ajuda do empréstimo, consegue obter um maior número de unidades de dinheiro do que tem de devolver. Ora, num mercado que se encontra

em equilíbrio, é impossível adquirir com um determinado montante de dinheiro um montante de dinheiro maior do que aquele. Seja como for que eu utilize cem unidades de dinheiro dentro das possibilidades geralmente conhecidas e usuais, não consigo realizar com elas uma receita maior do que precisamente cem unidades de dinheiro. Seja qual for a oportunidade de produção existente na qual queira investir as minhas cem unidades de dinheiro, posso, com o produto, realizar eventualmente menos, mas nunca realizarei mais do que cem unidades de dinheiro. Porque o que caracteriza o estado de equilíbrio é, precisamente, o facto de este constituir a melhor combinação das forças produtivas – na situação existente no sentido mais lato. O valor da unidade de dinheiro está, neste sentido, forçosamente *al pari*, porque *ex hypotesi* todos os ganhos de arbitragem já foram feitos, estando, por isto, excluídos. Quando eu, com as minhas cem unidades de dinheiro, comprar prestações de trabalho e de terra para com estas realizar a produção mais lucrativa possível, descobrirei que posso vender o produto por precisamente cem unidades de dinheiro – porque foi, precisamente, com vista àquela possibilidade mais lucrativa de utilização que se formaram os valores e preços dos meios produtivos, e foi também, precisamente, esta possibilidade mais lucrativa de utilização que estabeleceu o valor do poder de compra, como nós o entendemos.

O assunto é diferente, unicamente, se houver desenvolvimento. Só neste caso posso obter uma receita mais alta pelo meu produto. Quer dizer, quando impuser uma combinação nova das forças produtivas que comprei por cem unidades de dinheiro e levar para o mercado um

produto novo de mais valor, posso, realmente, realizar uma receita maior. Porque os preços dos meios produtivos não foram determinados com vista a esta utilização, mas antes apenas com vista às anteriores utilizações. Nesta situação, portanto, a posse de uma soma de dinheiro constitui o meio para conseguir uma maior soma de dinheiro. Por esta razão, e nesta medida, uma soma actual é, na vida de negócios, regular e sistematicamente estimada com um valor mais alto do que uma soma futura. Por isso, então, as somas presentes de dinheiro – enquanto somas de dinheiro potencialmente maiores, por assim dizer – terão um ágio de valor e, por conseguinte, também um ágio de preço. Esta é a explicação do juro. Na economia com desenvolvimento, o conceder e o receber de crédito torna-se numa parte essencial do processo económico. É aí que surgem os fenómenos que encontramos em expressões como "falta relativa de capital" e "a oferta do capital fica atrás da procura", etc. Só quando, e porque, o fluxo de bens na economia nacional se tornar mais largo e mais rico, é que o juro surge com tanta força que acabamos por estar de tal forma sob a sua influência, que é preciso um trabalho analítico prolongado para perceber que ele não surge sempre, nem em toda a parte, onde as pessoas têm actividade económica.

11. Observemos agora o processo da formação do juro mais em pormenor. De acordo com o que foi dito, isto significa que queremos ver mais detalhadamente a forma como se estabelece o preço do poder de compra – um termo relativamente ao qual agora já não pode haver

nenhuma dúvida, nem confusão. Para começar, vamos limitar-nos ao caso que acabámos agora de reconhecer novamente como sendo essencial e do qual, também, o nosso raciocínio dos capítulos anteriores estava a aproximar-se, a saber, ao caso da troca entre empresário e capitalista. Mais tarde percorreremos as ramificações mais importantes do fenómeno do juro.

Na nossa opinião são unicamente os empresários para quem o poder de compra actual, na forma que acabámos de descrever, tem uma importância maior do que corresponde à sua relevância no circuito, porque só eles podem, como o exprimimos, com a ajuda de um qualquer montante adquirir um montante maior, enquanto outros sujeitos económicos não podem fazer isto. Pretendemos aqui agarrar a essência da questão pela raiz, pressupondo – como não nos cansamos de repetir – uma economia nacional que, com a excepção dos indivíduos aos quais chamamos empresários, funciona totalmente como um circuito não influenciando conscientemente os processos de desenvolvimento. Nesta circunstância é evidente a nossa afirmação de unicamente os empresários terem uma maior estima pelo poder de compra que resulta das necessidades da sua vida de negócios. Só eles é que são o suporte do movimento do mercado a favor do dinheiro presente, da procura que faz subir o preço do dinheiro acima do nível *pari*, como o definimos.

Defronte dos empresários que procuram, encontram-se os capitalistas que oferecem. Mas, por agora, vamos ainda manter a suposição de os meios de pagamento necessários para impor as novas combinações terem de ser retirados do circuito, como já o fizemos no caso do

empréstimo de consumo. Não há, portanto, criação de meios de pagamento a crédito. Como, para além disso, estamos a observar uma economia de resto sem desenvolvimento, não existem grandes reservas de poder de compra não utilizado, porque, como já mostrámos antes, estas são criadas somente pelo desenvolvimento. Por conseguinte, um "capitalista" seria qualquer pessoa que, em determinadas circunstâncias, está disposta a ceder ao empresário uma certa soma, retirando-a da sua própria economia, isto é, reduzindo seja as suas despesas de produção seja as suas despesas de consumo. Evidentemente, pressupomos ainda que a quantidade do dinheiro na economia não aumenta por outras razões, por exemplo, pela descoberta de ouro. Vamos agora tratar do problema do juro com estes meios.

Desenvolver-se-á, portanto, uma transacção de troca entre empresários e proprietários de dinheiro que decorrerá de igual modo como todas as outras. Para todos os indivíduos envolvidos neste negócio dispomos de curvas fixas de procura e de oferta. A procura do empresário é determinada pelo lucro empresarial que ele pode, com base nas possibilidades idealizadas por ele, realizar com a ajuda de uma determinada soma de dinheiro. Vamos supor que estas curvas de procura sejam contínuas, da mesma forma como o fazemos em relação a outros bens, embora isto corresponda apenas ao princípio, e não a cada detalhe, dos factos. Um empréstimo muito pequeno, digamos, de algumas unidades de dinheiro, não terá grande utilidade para o empresário. Em alguns pontos, mais propriamente em situações nos quais importantes inovações se tornam possíveis, a curva de procura tornar-se-á descontínua. Para

além de um certo ponto, a saber, acima da soma que é necessária para implementar absolutamente todos os planos que o empresário imaginou, a sua procura cairá abruptamente, talvez até para zero. Contudo, quando se observa a totalidade do processo económico, ou seja, quando se olha para um grande número de empresários, estas circunstâncias perdem grande parte da sua relevância, como todos os teóricos sabem. Por isso, podemos e queremos imaginar que o empresário seja capaz de agregar a cada unidade de dinheiro, de zero até ao último limite que na prática se pode tomar em consideração, certas quantidades de lucro empresarial dependentes, do mesmo modo como cada sujeito económico agrega determinadas intensidades de valor às várias quantidades parciais de um bem. O que nisto é estranho não é mais do que um expediente para expor o assunto.

A avaliação que cada sujeito económico comum faz da sua reserva de dinheiro, por período económico, é o resultado do valor subjectivo de troca equilibrado de cada unidade de dinheiro, com explicámos no primeiro capítulo. As mesmas regras são válidas, igualmente, para o acréscimo de dinheiro para além desta reserva habitual. Daí resulta uma determinada curva de valor para cada indivíduo, e daí, por sua vez e de acordo com princípios conhecidos, também uma determinada curva das disposições de oferta no mercado monetário.[28] Vamos ter de descrever agora a "batalha do preço" que se trava entre os empresários e os potenciais emprestadores.

Vamos pressupor, como ponto de partida, que no nosso mercado monetário, que deve ser imaginado mais

ou menos como uma bolsa de valores, um determinado preço do poder de compra seria tentativamente anunciado. Este preço deveria, sob as nossas suposições de momento, ser muito alto porque o emprestador teria de provocar um considerável transtorno em toda a sua economia. Digamos, então, que este preço de poder de compra presente – expresso em poder de compra futuro – seria de 140 por um ano. Com um ágio de 40%, apenas aqueles empresários que esperam fazer um lucro empresarial de pelo menos 40% ou, mais correcto, de mais de 40%, poderiam realizar uma procura efectiva. Todos os outros ficariam excluídos. Imaginemos que existiria um certo número dos primeiros. Seguindo a máxima de "é melhor trocar com pouca vantagem do que não trocar"[29], estes empresários estariam, efectivamente, dispostos a aprovar aquela taxa de juro para uma determinada quantidade de poder de compra. No outro lado do mercado, entre os emprestadores, haverá igualmente pessoas que não querem trocar a esta taxa. Todos os indivíduos que têm rendimentos muito pequenos teriam, por causa da concessão de um empréstimo, de suportar tantas deprivações durante o tempo de duração deste empréstimo, que mesmo um incremento tão significativo no futuro não compensaria. Imaginemos novamente que um determinado número de emprestadores considera esta compensação suficiente e que estes perguntam a si próprios, então, qual o volume do empréstimo que querem conceder. Só para uma determinada soma aqueles 40% são uma compensação suficiente, existindo para cada indivíduo um limite para além do qual o tamanho do seu sacrifício no presente período económico seria maior do

que o incremento da utilidade no próximo. Mas, em termos económicos, o empréstimo terá de ser mesmo dessa dimensão que, se fosse mais alto, resultaria num excedente de prejuízo, porquanto sendo mais baixo, o empréstimo de mais unidades de dinheiro àquela taxa levaria a um excedente de vantagem que, de acordo com os princípios gerais, nenhum sujeito económico poderia deixar passar.

Relativamente a cada um destes tais preços "anunciados", portanto, oferta e procura são inequivocamente definidos. Se, por acaso, forem iguais, o preço manter-se-ia, no nosso caso, por conseguinte, no juro de 40%. Contudo, se os empresários a esta taxa puderem utilizar mais dinheiro do que é oferecido, cada um vai oferecer mais do que o outro, o que faz com que alguns deles sejam eliminados e novos emprestadores surjam, até a igualdade ser alcançada. Mas se, ao inverso, os empresários a esta taxa não puderem utilizar tanto dinheiro como é oferecido, então os emprestadores vão oferecer preços mais baixos e, em consequência disto, alguns deles serão eliminados e novos empresários surgirão até que haja um equilíbrio. Desta forma, na batalha de troca no mercado monetário estabelecer-se-á um determinado preço do poder de compra, como em qualquer outro mercado. E como, regra geral, ambas as partes estimam o dinheiro presente mais que o dinheiro futuro – o empresário, porque para ele o dinheiro presente significa mais dinheiro futuro, o emprestador porque, sob as nossas premissas, o dinheiro presente permite o funcionamento regular da sua economia, enquanto o futuro apenas se junta ao rendimento da sua economia –, o preço estará praticamente sempre acima de *pari,*

embora seja possível imaginar a procura dos empresários poder, numa certa altura, ser tão baixa que seria satisfeita pela oferta daqueles emprestadores, para os quais a aceitação temporária do seu dinheiro significa um favor.

Visto que o que nos interessa não serem os detalhes, mas apenas o princípio, escolhemos uma forma breve e primitiva de exposição. Visto, para além disso, a retirada do dinheiro das suas utilizações, na realidade, não desempenhar um grande papel e o seu tratamento para nós apenas ter a importância de um passo preparativo, prescindimos de examinar todas as perturbações – e as respectivas consequências – que uma tal retirada deveria causar na economia nacional. Há também outros assuntos, nos quais não tocamos mais em pormenor, porque não nos ensinariam nada de interessante e apenas nos atrasariam. Por exemplo, estando certo que a influência do elemento de risco tenha de ter-se sempre em consideração, não faria, neste lugar, sentido chamar especialmente a atenção para o facto de, em cada caso, a taxa de juro do mercado dever ainda variar conforme o risco do respectivo empreendimento. Isto é evidente. Também é evidente que o mercado do empréstimo não só não funciona com maior perfeição como qualquer um dos outros mercados, mas que sofre especialmente com o facto de o emprestador poder, geralmente, conceder empréstimos – i.e., sem cobertura e sem garantia – apenas àqueles empresários que lhe são conhecidos e cujos planos ele, em certa medida, entende e aprova. Isto obviamente aumenta a dificuldade de um funcionamento tranquilo da livre concorrência. Parece-nos que todas estas

e outras questões pertencem àqueles elementos, nos quais se ganha mais em deixá-los de fora do que em discuti-los.

O resultado das nossas considerações pode agora ser expresso na linguagem da "teoria do par marginal" (*Grenzpaartheorie*) do mesmo modo como o resultado de qualquer processo de formação de preço. Por um lado, o juro ficará igual ao lucro empresarial do "último empresário", isto é, daquele empresário que consegue ainda fazer a troca quando o poder de compra oferecido a um determinado preço é vendido sem fazer rebaixar este preço. É precisamente o empresário que, no caso de realizar o seu plano, espera um lucro empresarial exactamente suficiente para poder pagar o juro. Se ordenarmos os empresários – tomando em consideração o elemento da variedade do risco – numa linha conforme o volume dos lucros que esperam fazer e que, certamente, são muito distintos, colocando no primeiro lugar o empresário com o plano mais lucrativo e, a seguir, os que têm planos menos lucrativos, chegaremos, como é evidente, à conclusão de que a capacidade de troca dos empresários desce quanto mais avançarmos na linha: quem puder realizar um grande lucro pode e vai entender-se com uma taxa de juro mais alta, ao inverso daqueles, cujos planos permitem apenas lucros mais pequenos. Se imaginarmos que esta linha é contínua, terá de haver sempre, pelos menos, um empresário cujo lucro é exactamente igual ao juro e que se encontra entre os que realizam lucros maiores e os que são excluídos da troca no mercado do dinheiro, porque o seu lucro seria, em todo o caso, mais baixo do que o juro a pagar. Estritamente conforme a teoria, seria assim. Na prática,

no entanto, até o "último" empresário, o "empresário marginal" deverá, provavelmente, ficar ainda com um pequeno excedente; mas haverá sempre empresários para os quais este excedente seja tão pequeno que possam manter uma procura por poder de compra somente à taxa do juro actualmente válida, mas não a um juro ligeiramente mais baixo. São então estes que ocupam o lugar que corresponde ao do "empresário marginal" da teoria. Podemos, portanto, afirmar que o juro tem, em cada caso, de ser igual ao lucro empresarial mais baixo que, de facto, pode ainda ser realizado. Com esta tese estamos a aproximar-nos da opinião habitual sem, no entanto, como facilmente se entende, aceitarmos a sua essência.

Por outro lado, o juro tem também de ser igual à avaliação que um "último" capitalista ou "capitalista marginal" faz do seu dinheiro. Ao conceito de um tal capitalista marginal chega-se *mutatis mutandis* exactamente da mesma forma como ao do empresário marginal, portanto, ordenando os emprestadores do mesmo modo numa linha à cabeça da qual fica o prestamista que estima a unidade de dinheiro pelo valor mais baixo – seja devido ao volume do seu rendimento, seja devido ao facto das suas necessidades serem menores ou, o que será a regra, devido às duas razões – e que, por conseguinte, tem mais capacidade de troca, etc. Podemos deixar ao leitor elaborar o nosso raciocínio mais pormenorizadamente. Percebe-se facilmente que, deste ponto de vista, o juro tem de ser igual à estima do último prestamista e que, para além disso, a medida desta estima tem de ser igual à do último empresário. Mais. Também se percebe, sem dificuldade alguma, em

que direcção este resultado deveria continuar a ser desenvolvido – já aconteceu muitas vezes na literatura. Há apenas um ponto que ainda é preciso salientar. A valorização do último prestamista baseia-se no interesse que este tem no decorrer habitual da sua economia. Isto pode, sem problema, ser dito também da seguinte forma: o empréstimo involve um sacrifício e, precisamente para o capitalista marginal, um "sacrifício marginal", que corresponde à avaliação do acréscimo de dinheiro através do respectivo juro. Então, o juro é, portanto, também igual ao sacrifício maior, ou sacrifício marginal, que tem de ser feito para satisfazer a procura por dinheiro existente a uma determinada taxa de juro. Com isto, nos aproximamos da opinião da teoria de abstinência. Porém, não entendemos a "espera" em si como um sacrifício e não entramos de modo algum na matéria dos círculos desta teoria de juro.

12. O juro deveria estabelecer-se assim se o desenvolvimento industrial fosse de facto financiado pelos meios do circuito. Observamos, porém, que se paga juro, igualmente, para o poder de compra criado *ad hoc*, mais precisamente, para meios de pagamento a crédito. Isto faz-nos voltar ao resultado que desenvolvemos nos segundo e terceiro capítulos deste livro, estando agora na hora de o introduzir aqui. Ali vimos que, numa economia capitalista madura, o desenvolvimento industrial seria, em princípio, efectuado através de meios de pagamento a crédito. Apropriamo-nos agora desta opinião, lembrando mais uma vez que as grandes reservas de dinheiro efectivamente existentes

são formadas somente em virtude do desenvolvimento, não sendo, por esta razão, tomadas em consideração de momento.

A introdução deste elemento altera a imagem que até agora tivemos da realidade, mas não a torna inútil no que respeita às suas linhas mestras. O que dissemos sobre o "lado da procura" dos processos do mercado monetário fica, por enquanto, assim como está. A procura continua a provir dos empresários e, precisamente, da mesma forma como no caso que acabámos de considerar. Apenas no lado da oferta há algumas mudanças. A oferta baseia-se agora em processos diferentes; surge uma nova e diferente fonte de poder de compra cuja origem não se situa no circuito económico. Para além disso, a oferta provém agora de outras pessoas, de "capitalistas" definidos de forma distinta, às quais, em conformidade com o que dissemos antes, damos o nome de "banqueiros". A transacção de troca à qual o juro, neste caso, deve a sua criação – e que, de acordo com a opinião que aqui defendemos, constitui efectivamente o cerne de todas as outras transacções de troca relacionadas com dinheiro na economia nacional moderna – é efectuada entre o empresário e o banqueiro. É apenas um resultado, que já obtivemos anteriormente, da percepção que, em primeiro lugar, o dinheiro desempenha um papel significativo, autónomo no desenvolvimento económico e que, em segundo lugar, este papel pode ser desempenhado por meios de pagamento a crédito –, em princípio, apenas por estes e, com efeito, maioritariamente por estes. Percebemos igualmente que, por exemplo, um crédito bancário, na relação que aqui nos interessa, deve

ser considerado "dinheiro", como já é geralmente reconhecido na literatura especializada da banca.

Se podemos indicar as condições da oferta de meios de pagamento a crédito, devemos ter compreendido o caso fundamental do fenómeno do juro. Já temos conhecimento de quais os elementos que regulam esta oferta: primeiro, a consideração de possíveis insucessos dos empresários e, segundo, a consideração de uma possível apresentação de outro modo dos meios de pagamento a crédito para resgate. Podemos eliminar o primeiro elemento das nossas reflexões. Para este fim, precisamos apenas de, uma vez por todas, incluir no nosso raciocínio uma sobretaxa para o risco, conforme a experiência no "preço *pari* do empréstimo". Isto significa: se, empiricamente, um por cento do empréstimo é incobrável, diremos que o banqueiro será restituído da mesma soma que emprestou, se realmente receber 1,01 por cento de todas as dívidas a receber que não estão com problemas. Por conseguinte, o volume da oferta será determinado apenas pelo segundo elemento, ou seja, pela consideração da necessidade de evitar uma diferença de valor entre o poder de compra criado de novo e poder de compra existente. Temos de comprovar que o processo da formação do valor e do preço, também do poder de compra recém-criado, produz um ágio, ou seja, um juro.

Para começar, temos de imaginar uma fonte da qual o banqueiro deveria constantemente receber um rendimento, mesmo que, em princípio e conforme a essência do assunto, não existisse nenhum ágio do preço do poder de compra em si. A actividade do banqueiro – a escolha entre os

empresários que solicitam empréstimos, e a decisão sobre o tipo e o volume dos empréstimos a conceder – é um trabalho profissional de conhecida dificuldade. Não seria feito, se não houvesse a perspectiva de uma remuneração em termos económicos. Neste caso, não haveria "criação de poder de compra", sendo os empresários obrigados a procurar o dinheiro necessário – pressupondo que nessas condições existiria sequer um verdadeiro desenvolvimento capitalista – junto de sujeitos económicos individuais do modo que já descrevemos. Por isso, o banqueiro que lhes poupa este esforço receberia, sem dúvida, um rendimento parecido com um salário – por exemplo, na forma de uma "comissão". Porém, na realidade, este elemento não tem um papel autónomo, precisamente, porque existe um juro que, é certo, se explica por outras razões, mas que proporciona ao banqueiro uma recompensa equivalente à sua actividade.

No caso que considerámos antes, não era totalmente impossível que pudesse haver um juro negativo. De qualquer modo, isto aconteceria, possivelmente, se a procura por dinheiro para novos empreendimentos fosse mais baixa que a oferta por parte das pessoas para as quais a entrega temporária do seu dinheiro "significaria um favor". Mas, neste caso, isto é impossível. O banqueiro a quem fosse restituído menos do que deu, sofreria uma perda; teria que cobrir a falta, visto não ser capaz de "invalidar" – como chamámos a isto – por completo as dívidas a pagar que voltam a fluir para ele. Aqui, portanto, o juro não pode descer para baixo de zero.

Mas, em geral, o juro estará acima de zero, pela simples razão de que a procura dos empresários por poder de compra se distingue, num importante aspecto, da habitual procura por bens. Na economia do circuito, a procura tem de ser sempre suportada por uma oferta disponível de bens, senão não é "efectiva". Mas aquela procura do empresário de poder de compra, ao contrário da sua procura pelos bens concretos que precisa, não está sujeita a esta condição.

Pelo contrário, encontra a sua barreira só na condição, muito menos limitativa, de o empresário dever mais tarde ser capaz de pagar o preço do empréstimo. Como, mesmo se este preço fosse um "preço *pari*", não contendo nenhuma sobretaxa do juro, o empresário efectuaria aquela procura apenas no caso em que, por meio do empréstimo, pudesse realizar um lucro – porque senão lhe faltaria qualquer estímulo e a sua empresa não poderia ser considerada orientada para o sucesso económico –, podemos também dizer que a procura do empresário está sujeita à condição – ou seria efectiva, sob a condição – dele poder obter um ganho com o empréstimo. Daí surge uma indicação sobre a relação entre a oferta e a procura. É que, em cada situação – seja ela como for – da economia nacional, o número das possíveis inovações é praticamente ilimitado, como dissemos no segundo capítulo. Até a economia nacional mais rica não é totalmente perfeita, nem pode sê-lo. É sempre possível melhorar, e sempre a aspiração de realizar melhoramentos encontra o seu limite nas condições existentes e não na perfeição daquilo que existe. Cada passo para a frente abre sempre perspectivas novas e mais grandiosas.

Cada melhoramento afasta-nos mais da aparência da perfeição absoluta. Por isso, aquela possibilidade de ganho, e com ela aquela "possibilidade de procura", é, à partida, ilimitadamente grande e, por conseguinte, a procura ao juro zero é sempre maior do que a oferta que, por muito grande que seja, é sempre limitada.

No entanto, estas possibilidades de ganho são débeis e irreais quando não são suportadas pela personalidade do empresário. Até agora apenas sabemos que inovações lucrativas na vida económica são "possíveis", mas não sabemos se são sempre aproveitados por indivíduos concretos, de modo que a procura por poder de compra à taxa de juro zero seja sempre maior do que a oferta. Mais ainda. O facto de existirem economias nacionais sem desenvolvimento ensina-nos até que é possível faltarem por completo indivíduos capazes e dispostos a realizar tais inovações. Será que se pode, a partir daí, chegar à conclusão de que talvez possam existir tais indivíduos num número tão pequeno que a oferta não seja esgotada, e ainda menos seja julgada insuficiente para satisfazer a procura de todos? Ora, se não houvesse nenhuma procura por poder de compra ou apenas uma procura insignificante, não haveria criação de poder de compra, e toda a oferta de meios de pagamento a crédito seria simplesmente eliminada.[30] Mas normalmente, e com excepção de breves recuos rapidamente superados, não é possível acontecer que a procura dos empresários por dinheiro – se for, de todo, existente numa forma que é economicamente perceptível – seja mais baixa do que a oferta à taxa de juro zero. Pela seguinte razão: o aparecimento de um empresário

facilita o aparecimento de outros, como teremos ocasião de explicar mais pormenorizadamente no sexto capítulo. Mostraremos que as resistências que as inovações têm de enfrentar se tornam tanto mais fracas quanto mais uma comunicade social já estiver acostumada a que surjam estas inovações e que, nomeadamente, as dificuldades técnicas da fundação de novas empresas diminuem, porque ligações com mercados estranhos, uma vez estabelecidas, formas de crédito uma vez criadas, etc. trazem vantagens para todos os epígonos dos primeiros pioneiros. Portanto, quanto mais pessoas já tenham, com sucesso, fundado novas empresas, tanto menos "custa" tornar-se empresário. É um facto empírico que sucessos nesta esfera, como em todos as outras esferas, se multiplicam cada vez mais facilmente, ou seja, que cada vez mais pessoas se propõem impor novas combinações e podem fazê-lo. A procura por capital gera cada vez mais procura nova. No mercado monetário existe, por isso, uma oferta efectiva que, por muito grande que seja, sempre é limitada, perante uma procura efectiva à qual falta qualquer limite definido – o que era para demonstrar.

Isto deve elevar o juro acima do valor zero. Mas logo que começar a existir, muitos empresários são eliminados e, quando subir, a maioria deles é eliminada, porque, embora as possibilidades de ganho sejam praticamente ilimitadas, os ganhos assumem diferentes tamanhos e a maioria deles é, naturalmente, apenas pequena. O aparecimento do juro, com efeito, faz com que haja novamente um aumento da oferta que, como sabemos, não é absolutamente fixa, mas o juro deve manter-se e manter-se-á a

despeito disso. Trava-se uma luta de preço no mercado monetário (que não vamos outra vez descrever) estabelecendo-se, em cada momento, sob a influência de todos os elementos da economia nacional, um determinado preço para o poder de compra, que tem de incluir um juro.

É desta forma que o processo deveria ocorrer, se o desenvolvimento capitalista nascesse de uma situação sem desenvolvimento. Evidentemente não afirmo que, historicamente, o juro se tenha desenvolvido assim. Vejo no caso que acabamos de analisar apenas o seu tipo mais puro, no qual percebemos com a maior clareza quão o juro é um produto do desenvolvimento capitalista e que na economia não-capitalista não existe nada independente que corresponda a ele. Voltamos a sublinhar que não há nada absurdo na suposição de os traços essenciais de um fenómeno, apenas pouco a pouco, se desenvolverem com toda a nitidez. Igualmente, não é de todo logicamente impossível confrontar estes traços essenciais directamente com uma situação, na qual faltam todas as anteriores fases do desenvolvimento. Isto deduz-se já do facto de se chegar a esta confrontação simplesmente pela omissão daquilo que, em princípio, é secundário. É que são processos distintos construir na mente uma imagem da realidade e historicamente descrever a realidade. No que se refere à história, limito-me a constatar que o juro, na sua importância característica, tem, de facto, sempre surgido apenas naqueles elementos da economia capitalista que também incluem níveis primitivos de cultura. Seguramente, não se desenvolveu do lucro comercial, porque este, como tal, é somente salário ou lucro empresarial.[31]

13. Temos agora de agrupar os factos empíricos, que tínhamos até agora posto de lado, à volta do nosso princípio fundamental do fenómeno do juro. Em primeiro lugar, temos de listar todas as fontes de poder de compra existentes, em contraste com o poder de compra recém-criado, que efectivamente alimentam o grande reservatório do mercado monetário. Em segundo lugar, temos de demostrar como a forma de cálculo do juro, a partir da sua base muito estreita, se expande por toda a economia de mercado, como se difunde, por assim dizer, por toda a economia nacional, de forma que o fenómeno do juro parece ocupar um espaço muito maior do que, conforme a nossa teoria, seria de esperar. Somente se se conseguir esgotar nestas duas direcções todo o domínio do fenómeno do juro, sob o nosso ponto de vista, poderemos considerar o nosso problema solucionado.

A primeira tarefa não oferece nenhuma dificuldade. Nomeadamente, como dissemos, cada fase concreta de evolução começa com uma herança da anterior. Uma reserva de poder de compra pode formar-se já dos elementos que foram criados pela economia de mercado pré-capitalista. Por isso, existirão na economia nacional sempre quantidades maiores ou menores de poder de compra que estão disponíveis para novos empreendimentos, seja permanentemente, seja durante um determinado período de tempo. Quando o desenvolvimento capitalista estiver em plena marcha, há um fluxo cada vez maior de poder de compra disponível que entra no mercado monetário. Distinguiremos três braços deste rio. Primeiro, de longe a maior parte do lucro empresarial será utilizada deste modo, ou seja,

o lucro será "investido". Neste contexto é, em princípio, completamente indiferente se um empresário investe o seu ganho na sua própria empresa ou se a respectiva soma entra totalmente, ou em parte, no mercado. Segundo, por ocasião da retirada de empresários ou, porventura, dos seus herdeiros, etc. da vida activa dos negócios e se isto conduzir à dissolução da empresa, são libertas em cada momento somas maiores ou mais pequenas, sem que, neste passo, outras somas sejam sempre e forçosamente comprometidas. Em terceiro lugar, finalmente uma parte maior ou menor daqueles ganhos que o desenvolvimento faz chegar a outras pessoas que não os empresários e que são o resultado das "repercussões do desenvolvimento", entrará directa ou ou indirectamente no mercado monetário. Não esqueçamos que este processo é acessório num sentido ainda mais imediato do que no sentido de esta soma dever a sua existência somente ao desenvolvimento: É o facto da existência do juro, da possibilidade de obter juro por qualquer soma de dinheiro, que provoca esta corrente do poder de compra disponível em direcção ao mercado monetário. A única razão que motiva os seus proprietários é a obtenção de juro – se não houvesse juro, armazenariam o seu poder de compra ou gastá-lo-iam na compra de quaisquer mercadorias.

A situação é semelhante relativamente a um outro elemento. Vimos que a importância da poupança numa economia sem desenvolvimento[32] seria relativamente muito pequena e que aquilo, a que habitualmente nos referimos quando falamos do volume das somas de poupança anuais de um povo moderno, não é mais nada do que a soma daqueles ganhos do desenvolvimento que nunca chegam

a ser elementos do rendimento. É verdade que a importância da poupança, no verdadeiro sentido, também no desenvolvimento não deve ser suficientemente grande para desempenhar um papel significativo para as necessidades industriais, mas, na verdade, surge uma nova espécie de poupança que não existe na economia sem desenvolvimento – precisamente, a "verdadeira" poupança. O facto de ser possível, por meio de uma soma de dinheiro, assegurar uma receita permanente de dinheiro actua como um novo motivo. Mas não absolutamente. Pode imaginar-se que, precisamente porque a soma do dinheiro poupado aumenta automaticamente fazendo com que a sua utilidade marginal baixe automaticamente, as pessoas, por vezes, pouparão menos do que poupariam se não recebessem juro. Predominantemente, porém, o facto da existência do juro que, por assim dizer, permite uma nova forma de utilização do dinheiro poupado, leva evidentemente a um aumento, precisamente a um aumento considerável da actividade de poupança. Obviamente, isto não significa que cada subida do juro também tenha de ter como consequência uma subida da poupança – proporcional, ou geral. Daí resulta que a actividade de poupança que, efectivamente, se verifica, é em parte uma consequência do juro existente. Existe, então, também aqui um "fluxo acessório de poder de compra" em direcção ao mercado monetário.

Uma terceira fonte que alimenta o mercado monetário consiste naquela quantidade de dinheiro que está sempre, por um período de tempo mais ou menos longo, sem ser utilizada e que, se for possível receber juro por ela, entrará também na oferta. Consiste em capital de explo-

ração momentaneamente disponível, etc. Os bancos recolhem estas verbas, e uma tecnologia altamente desenvolvida permite que cada unidade de dinheiro, mesmo uma que esteja destinada a uma despesa iminente, contribua para o aumento da oferta de poder de compra. Há outro facto que pertence, igualmente, a este contexto: vimos que a essência dos meios de pagamento a crédito, assim como a explicação da sua existência não deve ser procurada na aspiração de "poupar dinheiro em moedas". É natural que a existência dos meios de pagamento a crédito tenha como consequência que menos dinheiro em moedas é utilizado do que seria o caso, se as mesmas transacções fossem agora de repente efectuadas só com dinheiro em moedas. Mas estas transacções concretizaram-se apenas através dos meios de pagamento a crédito, de forma que não existe nenhuma poupança de dinheiro em comparação com a necessidade de dinheiro que se teria desenvolvido durante o mesmo período de tempo, se não existissem meios de pagamento a crédito. Todavia agora temos de admitir também que a técnica bancária utiliza os meios de pagamento a crédito ainda para outros propósitos. Temos de admitir que, para além dos instrumentos de crédito que são o resultado do processo de desenvolvimento, os bancos, sob a pressão do desejo de aumentar a quantidade de poder de compra que rende juro, efectuam ainda outras transacções através do crédito, ou seja, transacções que, porventura, até agora tinham sido efectuadas com a ajuda de dinheiro em moedas. Isto significa que, do lado da técnica monetária, também são criados meios de pagamento a crédito, por

conseguinte, que desse lado ocorre mais um aumento da quantidade disponível de dinheiro.

Todos estes elementos aumentam a oferta no mercado monetário, fazendo descer o juro bastante para baixo do nível em que se encontraria, se eles faltassem. Fariam descê-lo rapidamente a zero, se o desenvolvimento não estivesse constantemente a abrir mais novas possibilidades de utilização. Cada vez que haja uma estagnação do desenvolvimento, o banqueiro, com efeito, mal sabe o que fazer com os fundos disponíveis e, frequentemente, começa a duvidar se o preço do dinheiro contém mais que o capital mais o prémio de risco e a remuneração de trabalho. Especialmente nas alturas de estagnação e, nomeadamente, nos mercados monetários de "Estados de rendas" (*Rentnerstaaten*) o elemento da criação do poder de compra passa para o segundo plano, podendo, então, facilmente dar a impressão – na qual se baseia tanto a teoria económica como a teoria da técnica bancária – de o banqueiro não ser mais do que um intermediário entre quem procura o crédito e quem o concede. A partir desta noção é apenas um passo para simplesmente substituir o dinheiro dos prestamistas pelas mercadorias concretas das quais o empresário precisa ou, ao menos, as mercadorias concretas das quais precisam aqueles que cedem os meios de produção necessários ao empresário.

O que dissemos explica ainda outros factos bem conhecidos da vida de negócios. Explica, por exemplo, por que razão os empresários, em cada dado momento, trabalham maioritariamente com capital próprio, ou seja, com uma soma de poder de compra que corresponde a merca-

dorias já vendidas. Este facto, em conjunto com os outros factos, por exemplo, que tais empresários têm obviamente mais facilidade em obter crédito do que os sem recursos e que no início histórico do período capitalista não era fácil alguém tornar-se empresário a não ser que já tivesse bens, teve como consequência ser difícil, na teoria como na prática, distinguir entre empresários e capitalistas. Igualmente levou a que a natureza do rendimento de juro seja procurada no sucesso de produção em si. Faremos esta distinção sem dificuldade e reconheceremos o juro como elemento específico, assim como o salário e a renda da terra. De forma semelhante trataremos o caso em que um empresário dá um crédito a um outro ficando à espera do pagamente dele, não solicitando, por exemplo, o saque de uma letra que pode descontar. A este contexto pertence, igualmente, o banqueiro privado que trabalha simplesmente com a sua própria riqueza.

O banqueiro privado desta espécie é o protótipo de uma classe de capitalistas que é criada pela existência do juro, tendo-se formado no decorrer do desenvolvimento. Na vida dos negócios é bem conhecida. Um tal capitalista é distinto tanto do banqueiro típico como do empresário. É o indivíduo que vive dos seus juros. Ele repousa em cima de acções empresariais passadas que, precisamente por causa da existênca do ágio do poder de compra presente, lhe asseguram uma receita permanente.

Acresce ainda, como v. Böhm-Bawerk já sublinhou, que existem casos, nos quais o juro é exigido e pago pela simples razão de isto ser possível, ou antes, necessário. Um exemplo são os juros de depósitos a prazo e de saldos

positivos nas contas-correntes. Ninguém entrega o seu poder de compra a um banco com a intenção de investir o seu capital desta forma. Pelo contrário, isto só se faz na medida em que, por razões de negócio ou privadas, se pretender ter uma reserva de poder de compra disponível. O indivíduo também o faria, se tivesse de pagar algo por isto. Mas, com efeito, recebe por isto uma espécie de quota-parte do juro que as respectivas somas nas mãos do banqueiro realizam. Uma vez isto tornado hábito, ninguém estará, sem alguma razão particular, disposto a deixar o seu depósito ao cuidado de um banco que não faça isto. Aqui, o proprietário do depósito realiza um juro sem, pelo seu lado, fazer alguma coisa para este fim. Ora, este fenómeno é de grande alcance, penetrando profundamente dentro da vida de todas as economias. A circunstância de cada partícula de poder de compra poder obter um juro, confere a cada uma um ágio, independentemente do propósito que possa, efectivamente, servir. Assim, também as economias que apenas efectuam o seu circuito são implicadas e obrigadas a ocupar-se com o juro. Cada unidade de poder de compra tem, por assim dizer, de vencer uma batalha contra a corrente que tenciona puxá-la para o mercado monetário. Mais ainda. É evidente que em todos os casos em que alguém, seja por que razão for, precisar de um crédito, o negócio do empréstimo estará sob a influência do grande facto do preço de mercado do poder de compra. Igualmente evidente é que todas as outras espécies de crédito – dívidas públicas, etc. – associar-se-ão a este fenómeno fundamental.

14. Deste modo, o fenómeno do juro difunde-se pouco a pouco por toda a economia nacional, oferecendo, por isso, ao observador uma frente muito mais larga do que seria de supor atendendo à sua natureza mais essencial. Assim, como já foi mencionado repetidas vezes, o próprio decorrer do tempo torna-se, num certo sentido, num elemento de custo. Esta consequência, que a teoria vigente aceita como facto básico, explica – e ao mesmo tempo justifica – a discrepância entre essa teoria e a nossa opinião. Contudo, temos de dar ainda mais um passo, de cumprir mais uma tarefa, a saber, de explicar o facto de o juro, em pleno desenvolvimento, acabar por transformar-se numa forma de cálculo de praticamente todas as receitas, com excepção do salário.

Na prática fala-se do rendimento de juros da terra e também do rendimento de juros de uma patente ou de outro bem que rende receitas de monopólio. Fala-se do rendimento de juro até num ganho que não é permanente; diz-se, por exemplo, que uma soma de dinheiro utilizada numa especulação, até um bem utilizado numa especulação, tenha rendido juro. Não será que isto contradiz a nossa opinião? Não mostrará que o juro é um rendimento da posse de bens, ou seja, que é uma categoria totalmente diferente da que, conforme a nossa opinião, deveria ser?

Na teoria, esta maneira de se expressar vinda da prática tem dado determinados frutos. Nomeadamente, entre os colegas americanos. O pontapé de saída foi dado pelo Professor Clark. Ele chamou renda ao rendimento de bens produtivos concretos, e ao mesmo rendimento, enquanto resultado periódico do restante fundo económico de poder

produtivo – ao qual deu o nome de "capital" –, chamou juro. Neste contexto, portanto, o juro aparece meramente como um aspecto particular dos rendimentos materiais, deixando de ser uma parcela autónoma do fluxo de rendimentos da economia nacional. De modo ainda mais decidido e algo diferente, o Prof. Fetter[33] elaborou a mesma ideia. Mas o que mais nos interessa aqui é a teoria que o Prof. Fisher delineou na sua obra "*The rate of interest*". O Prof. Fisher explica o facto do juro simplesmente pela subestimação de futuras satisfações de necessidades – ultimamente[34] exprimiu a sua teoria da seguinte forma: "*Interest is impatience crystallised into a market rate.*" De acordo com isto, vê o juro em todos os bens que são distanciados em tempo do consumo final. E, como todos os rendimentos dos mesmos podem ser "capitalizados", i.e., apresentados em forma de juro, o juro não é uma parcela, mas a totalidade do fluxo de rendimentos: o salário é juro do capital humano, a renda da terra é juro do capital do solo, e todos os outros rendimentos são juro do capital material produzido. Todas as receitas são valores de produto – melhor, "valores de satisfação" – apenas já descontadas de acordo com a taxa de subestimação dos consumos futuros. É evidente que não podemos aceitar esta teoria, mesmo que seja só porque não reconhecemos a existência do seu elemento básico. É igualmente evidente, que este elemento se transforma para Fisher num facto central da economia humana que terá de fazer parte da explicação de quase todos os fenómenos económicos, e que nós teríamos de nos ocupar com todos os resultados aos quais Fisher chega através dele.

O princípio básico, que nos interessa aqui e que nos deve levar a compreender a universalidade da forma de cálculo do juro, é o seguinte: não vemos a natureza do capital em bens concretos. Na nossa opinião, bens concretos nunca constituem capital. Porém, numa economia nacional que está em pleno desenvolvimento, todas as pessoas que possuem bens concretos podem, através da venda dos mesmos, obter capital. Neste sentido, poderia chamar-se "capital potencial" a bens concretos, pelo menos é isto que eles são do ponto de vista do seu proprietário que pode trocá-los por capital. Neste contexto interessam, para começar, apenas o solo e as posições de monopólio[35] e, precisamente, por duas razões. Primeiro, é óbvio que ninguém – se não considerarmos a escravatura – pode vender a sua força de trabalho como tal. Mas não existem reservas de bens de consumo e de bens produtivos produzidos, no sentido em que a teoria vigente afirma isto – em princípio, é assim e já voltaremos a este assunto. Segundo, apenas o solo e as posições de monopólio são suportes de receitas. Visto o capital também ser um tal suporte, ninguém que o possuísse o trocaria por bens que não rendem um ganho – ou, pelo menos, só o faria no caso de lhe ser concedido um tal desconto no preço que poderá com estes realizar um lucro durante o período económico corrente e a seguir investir novamente o seu capital por inteiro; todavia, neste caso a pessoa que vende sofreria uma perda que aceitará apenas em situações anormais, ou seja, numa situação de emergência, como já se mostrará.

São, portanto, os proprietários de "bens da natureza" e os monopolistas que, numa economia com desenvolvi-

mento, têm motivo para comparar as suas receitas com o rendimento do capital que poderiam obter pela venda de bens da natureza e dos monopólios, por uma tal venda lhes poder, eventualmente, trazer uma vantagem. Igualmente, os capitalistas têm motivos para comparar o seu rendimento de juro com a renda da terra ou com o lucro monopolista permanente que podem obter com o seu capital. Qual será, agora, o preço de tais suportes de rendimento? O leitor lembrar-se-á que dissemos, no primeiro capítulo e também neste, que numa economia nacional estacionária não existiriam – excepto em circunstâncias de vida específicas – nem o motivo, nem a possibilidade de vender terras; não existiria motivo porque, em princípio, não se conseguiria obter nenhum ganho com este dinheiro; e também não haveria a possibilidade porque, em rigor, não existiria dinheiro livre nas mãos de compradores. Quando muito, poderia, numa tal economia, trocar-se um terreno por um outro com o mesmo rendimento se, por exemplo, as localizações dos dois terrenos a trocar fossem mais vantajosos para os dois parceiros da troca. Em contrapartida, o desenvolvimento cria tanto motivo como possibilidade para vendas. A expressão de hoje em dia de o terreno ter sido "mobilizado" transformando-se em capital "potencial" não quer dizer mais nada do que isso. Na economia nacional actual, portanto, o tomar em consideração do resultado que, em cada caso, pode ser obtido pela venda de um terreno, faz parte do comportamente económico regular. Por conseguinte, é no desenvolvimento que surge o problema do valor do terreno e de monopólios como tal – o problema do seu valor capital.

A solução deste problema para nós é evidente. As pessoas estimam os bens da natureza e os monopólios como suportes de receitas. Nenhum capitalista pode, na medida em que lhe interessa o ganho, dar um valor mais alto a uma parcela de terreno do que a soma de dinheiro que rende um juro igual à renda que aquela terra dá. Nenhum capitalista pode, nas mesmas condições, valorizar um pedaço de terra mais baixo. Se a terra custasse mais, não deveria ser vendível – salvo se existirem elementos secundários óbvios: nenhum capitalista a compraria. Se custasse menos, deveria, entre os capitalistas que reagem à iminente receita adicional, surgir uma competição que faria o seu preço subir para aquele nível. Nenhum proprietário de terreno, que não se encontrar numa situação de necessidade, estará disposto a entregar a sua terra por um montante mais baixo do que aquele que lhe render igual juro que o seu terreno lhe rende em pura renda de solo. Mas também não poderá obter um montante maior, porque o capitalista que estaria disposto a pagá-lo receberia imediatamente um grande número de ofertas de terrenos. Desta forma, o "valor capital" de suportes de rendimento permanentes está definitivamente determinado. As circunstâncias conhecidas, que levam a que, na maioria dos casos, seja pago mais e, em certas situações, também menos por eles, não mudam nada no princípio.

Nesta solução do problema de capitalização, o facto central e fundamental é que o poder de compra rende juro. As receitas de todas as outras fontes de rendimento permanente são comparadas com o juro do poder de compra, sendo o seu preço depois – como consequência da exis-

tência do juro – determinado pelo mecanismo da concorrência de tal modo que, pelo entendimento prático do rendimento de capital "potencial" enquanto juro verdadeiro, não aconteça nenhum erro. Portanto, todos os rendimentos permanentes são, com efeito, relacionados com o juro. Mas apenas exteriormente, apenas na medida em que a entidade com a qual são relacionados é determinada pelo nível do juro. Não são juro, o termo contrário que se usa na prática é apenas uma expressão elíptica. Também não são directamente dependentes do juro, como seria o caso, se a descrição da natureza do juro com a expressão "desconto de tempo" estivesse certa.

O nosso resultado pode ser alargado também a receitas puras não-permanentes, por exemplo, a quase-rendas de carácter temporário. Não é difícil de perceber que numa situação de livre concorrência um ganho puro permanente, como tal, será comprado e vendido pela soma de dinheiro que, investida de forma lucrativa no momento do fecho do negócio, cresceria para, no momento em que o ganho puro acaba, perfazer o mesmo montante que todos os outros rendimentos puros que poderiam ser obtidos, se esta soma fosse sempre emprestada. Também aqui a prática – com o mesmo direito que no caso de rendimentos permanentes – falará de um rendimento de juros do capital do comprador, embora este de momento já não tenha o seu capital, tendo-se transformado de uma pessoa com direito a receber juro numa pessoa que recebe renda. E qual será a soma que, por exemplo, o proprietário de um alto-forno pode receber por ele, se esta soma não for o suporte de uma receita pura permanente – porventura, monopolista – ou temporária,

mas antes, uma empresa no circuito, ou seja, uma empresa sem lucro – com a excepção da renda da terra que vamos descuidar neste momento. Ora, nenhum capitalista "investirá" o seu capital numa tal empresa. Para o negócio ser feito de todo, terá de lhe proporcionar não só a substituição do seu capital a seguir à utilização da instalação, mas também, durante o tempo de vida da mesma, aquele ganho puro que corresponde ao rendimento de juro que ele poderia receber de outra maneira. Consequentemente, se o comprador não tiver, porventura, outra intenção no que se refere ao alto-forno do que simplesmente recolher os seus ganhos no circuito, ou seja, se o alto-forno não estiver destinado a desempenhar um papel numa nova combinação, o mesmo deveria ser vendido a um preço mais baixo do que corresponderia ao seu preço de custo: o vendedor deveria decidir aceitar uma perda, porque só assim o comprador poderia ter um ganho que seria igual ao juro que obteria com o dinheiro da compra numa outra utilização.

Em todos estes casos, a maneira de ver a realidade não está certa. Mas, em todos estes casos, o facto de estar errada não tem consequências práticas, de forma que defendemos a nossa opinião muito melhor, se elucidarmos estes casos do nosso ponto de vista, em vez de darmos uma lição à prática. Para além disso, é totalmente claro em todos estes casos por que razão o homem de negócios se serve da opinião criticada. Na economia moderna o nível do juro é um facto tão dominante, o juro é de tal forma o barómetro da situação global da economia, que é necessário tomá-lo em consideração em praticamente todas as medidas económicas que se tomam, e que ele penetre em

cada raciocínio económico. É também por isso que a sua forma de cálculo, enquanto forma de cálculo dos rendimentos, ganha um poder sobre a percepção e a forma de expressão na prática, que é tanto maior, quanto a expressão dos ganhos na forma do juro "potencial" tem uma determinada função: é o elemento decisivo quando um indivíduo pondera se deve, ou não, renunciar àqueles rendimentos, é o veículo de uma tendência para equilibrar diferenças de rendimentos – conduz ao fenómeno que foi desde sempre considerado na teoria, a saber, que vistos sob um certo aspecto, todos os rendimentos na economia nacional tendem a ser iguais.

15. A expressão lacónica da prática que está sempre presente, quando se fala de juro associado a bens concretos, tem com certeza induzido a teoria em erro ou, ao menos, fornecido um suporte às suas construções, sem o qual estas nunca se teriam enraizado desta forma. Vamos agora demonstrar que podem igualmente induzir a própria prática em erro ou, dito de outra maneira, que o erro teórico que existe sempre, neste alargamento da ideia do juro para além das suas bases reais, pode também levar a erros práticos. Vamos mostrar que, longe de a nossa restrição do fenómeno do juro constituir uma objecção à nossa teoria de juro, antes, uma extensão injustificada por parte da teoria e da prática é repudiada pela realidade.

O "aspecto de juro" de rendimentos é inofensivo apenas em relação a rendimentos permanentes, ou seja, relativamente a rendas e a lucros de monopólio permanentes, mas não nos demais casos. Para mostrar isto, vamos

começar por retomar o nosso exemplo do alto-forno. Sob as nossas premissas, o comprador do alto-forno ganha o suficiente durante o tempo de vida deste, se é restituído do montante da compra mais um juro – o qual declara, suponhamos, como rendimento. Agora pode, se todas as situações na economia nacional se mantiverem inalteradas, construir um novo alto-forno[36], exactamente do mesmo tipo que o antigo e com os mesmos custos que o antigo tinha exigido. Mas estes custos são mais altos que o montante da compra, e o nosso indivíduo tem de adicionar-lhe algo, para os cobrir. E, em conformidade com isto, o alto-forno futuramente não lhe daria mais nenhum rendimento puro. Ora, se o comprador do alto-forno tiver uma visão clara desta situação, não embarcaria para a construção de um novo alto-forno, mas encontraria outro investimento para o montante que lhe foi restituído. Mas, se não se aperceber da situação e se se deixar enganar pelo aspecto do juro, tem um prejuízo, embora o seu vendedor em tempos também tenha tido um prejuízo e o comprador naquela altura tenha pensado correctamente ter feito um bom negócio. À primeira vista, o caso parece surpreendente e francamente impossível. Não vou dizer mais nenhuma palavra de explicação, porque se o leitor observar com o devido cuidado, o assunto ficará claro; se, no entanto, não ficar, é um bom exercício. Limito-me a chamar à atenção que tais casos na prática não são raros e que são, essencialmente, a consequência do hábito de relacionar rendimentos puros permanentes a bens que simplesmente não os rendem. É óbvio que também outros erros podem resultar em tais desilusões. É também natural que, de vez em quando,

tais desilusões podem não acontecer devido a circunstâncias muito favoráveis. Mas penso que todas as pessoas encontrarão, na sua própria experiência, provas suficientes daquilo que aqui foi dito.

A situação é muito semelhante, se existirem rendimentos puros que, embora verdadeiros, não são permanentes, se, por exemplo, algumas prestações de lucro empresarial a pagar, ou ganhos de monopólio temporários, ou quase-rendas temporárias estiverem ainda colados a uma empresa. Pode dizer-se que tais elementos rendem juros; não faz mal, enquanto se tiver a consciência do carácter temporário destes rendimentos. No momento, porém, em que são declarados "juro", cai-se na tentação de pensar que são permanentes; pior ainda, por vezes esta expressão já é um sintoma deste erro. É evidente que, então, surgem as surpresas mais desagradáveis. Este juro tem a característica fatal de descer obstinadamente, muitas vezes até de acabar abruptamente. Sem dúvida que, nestes casos, o homem de negócios acusa os maus tempos e reclama por direitos proteccionistas, apoios do Estado, etc. ou considera-se vítima de um particular caso de desgraça ou – com mais razão – vítima da concorrência que apareceu. Tais acontecimentos são frequentes e concludentemente confirmam a nossa opinião, porque eles apontam claramente para aquele erro fundamental que na prática resulta em medidas erradas e amargas desilusões, e na teoria em explicações do juro erradas e pouco realistas.

Ouve-se com frequência a afirmação de que o negócio de alguém "rende", por exemplo, trinta por cento. Naturalmente, isto não é simplesmente juro. Na maioria dos casos,

a pessoa que faz esta afirmação chega a este resultado meramente porque não calcula a actividade do dirigente como despesa, não contando, por conseguinte, a sua remuneração entre os custos. Para além disto, um rendimento tão grande não pode simplesmente ser permanente, antes, tem de ser composto por elementos temporários com mais ou menos duração. A prática da vida dos negócios, aliás, confirma inteiramente este resultado da nossa maneira de ver. Com efeito, qual o negócio que por muito tempo "rende um juro" tão alto? É verdade, porém, que o indivíduo da prática muitas vezes não tem consciência do carácter temporário deste ganho, avançando as mais variadas hipóteses sobre o facto de o mesmo começar sempre a desaparecer. E até muitas vezes, um comprador alimenta a esperança de um tal ganho poder manter-se – quando muito, reconhece que a experiência, etc. do anterior proprietário tenha algo a haver com o nível da receita. Neste caso aplica, em vez da forma correcta de calcular, automaticamente a forma do juro. Se fizer isto consequentemente, portanto, "capitalizar" o ganho à taxa usual do juro, o fracasso não tarda a acontecer – porque jamais se pode supor que todo o ganho de uma empresa seja "eterno", com excepção dos elementos de renda e do lucro monopolista permanente. Depois de algum tempo, o ganho de todas as empresas desaparece. Todas as empresas, se não houver mudanças, descem rapidamente para a insignificância. Qualquer pessoa com experiência de negócios sabe isto. Deste modo encontramos aqui, para além de um exemplo da utilização errada do aspecto do juro e as suas consequências, também

um elemento interessante da experiência de negócios que confirma a nossa opinião, visto ser explicada por ela.

A empresa industrial individualmente não é uma fonte permanente de receitas que não sejam o salário e a renda. O accionista comum e típico é o sujeito económico que, na prática diária, é o mais indicado de se dar conta deste facto e fazer a experiência desagradável que mencionámos. Poderia pensar-se em construir uma objecção contra a nossa teoria de juro a partir do "facto" de o accionista, sem mudar periodicamente o seu investimento, receber uma receita pura permanente. Em conformidade com a nossa opinião, o capitalista teria de, primeiro, emprestar o seu capital a um empresário e, depois de um certo tempo, ainda a outros empresários, visto o primeiro não poder estar sempre capaz de pagar um juro. Como descrevemos os accionistas como emprestadores e eles recebem, de facto, um rendimento permanente de exactamente a mesma empresa, a objecção praticamente se oferece. Mas é, precisamente, o caso do accionista – e de cada credor que se fixa permanentemente numa empresa – que mostra a sinceridade e a verdade da nossa opinião. Porque aquele "facto" encontra-se numa situação grave. Será mesmo verdade que as sociedades por quotas vivem eternamente e será mesmo que pagam dividendos com regularidade, e seja só durante décadas? Certamente que algumas existem, mas são sobretudo apenas dois grupos delas. Por um lado, existem ramos de indústria, por exemplo, os caminhos-de-ferro, em seguida pertencem aqui igualmente os *trusts* que têm, dentro de certos limites, um monopólio, embora não eterno, mas seguro por algum tempo mais prolongado.

Aqui há o fluxo dos lucros monopolistas para o accionista. Por outro lado, há tipos de empresas que, devido à sua natureza e ao seu conteúdo, estão sempre a mudar, sendo, no fundo, nada mais que moldes para empresas sempre diferentes – por exemplo, bancos de especulação. Nestas, os objectivos mudam constantemente, como também mudam os indivíduos que as dirigem, sendo natural que sejam sempre pessoas de grandes capacidades que assumem os lugares de chefia. Também outras sociedades anónimas têm a pecularidade que no interior delas há constantemente novas fundações, como nós as entendemos, que sempre aspiram *plus ultra*. Aqui há sempre novos lucros empresariais e, no caso de o accionista perder o seu ganho, isto não é, de facto, nada que seja necessário, mas, antes, uma desventura que se explica pelo caso individual. Com a excepção destas duas categorias, portanto, ou seja, sempre que uma sociedade por quotas simplesmente permitir que uma determinada empresa sem posição monopolista produza numa determinada maneira, o rendimento permanente é, quando muito, apenas renda e mais nada. A experiência confirma isto milhares de vezes, embora na prática a concorrência não apareça tão prontamente e, por isto, novas empresas ficarem, por um tempo prolongado, na posse de excedentes do tipo monopolista. Não existe nenhuma sociedade anónima industrial do tipo que mencionámos que alegre os seus accionistas com uma chuva contínua de ouro. Antes, todas elas, dentro de pouco tempo, descem a um estado que tem a mais triste semelhança com o secar de uma fonte. O dividendo, portanto, inclui muito frequentemente uma restituição de capital, mesmo quando

o desgaste das máquinas, etc. é cuidadosamente considerado através de amortizações. Com toda a razão, frequentemente, muito mais é amortizado e, igualmente com toda a razão, muitas sociedades anónimas tendem a amortizar todo o seu capital o mais rapidamente possível, porque para cada uma destas empresas chega a hora em que, como tal, perde, com efeito, todo o seu valor, ou seja, em que os seus ganhos cobrem apenas os seus custos. Assim, não pode haver nenhum rendimento de juro permanente da mesmíssima empresa, facto que qualquer pessoa que não acreditar nisto e agir em conformidade pode verificar para o seu prejuízo. Desta forma, o recebimento de dividendos por parte dos accionistas não contradiz a nossa opinião – antes pelo contrário!

O hábito do homem de negócios de exprimir quase todos os seus ganhos em percentagens de uma soma qualquer e em relação a um período de tempo, involve um erro. E não é um erro inofensivo, mas é, antes, um erro que, na prática, bem se sente. Mas também compreendemos como foi possível esta percepção difundir-se sobre toda a área da vida de negócios, tendo, assim, tornado o juro numa coisa muito diferente do que realmente é. Percebemos, igualmente, as circunstâncias que na realidade escondem os verdadeiros factos, proporcionando um certo fundamento à teoria que fala de um "juro de bens duradouros". Certamente não é fácil libertar-se de opiniões que, através de constantes reconhecimentos, criaram raízes bem firmes. Também não podem faltar objecções de natureza histórica, embora não haja nada de inconveniente na opinião de os traços essenciais de um fenómeno não se mostrarem nítida

e claramente quando acabam de surgir, mas apenas mais tarde, e, embora o facto do juro produtivo não ser anterior à economia capitalista, não possa ser negado. Contudo, não podemos tratar este ponto aqui com mais detalhe.

16. É óbvio que a opinião que desenvolvemos precisaria ainda de ser explicada e completada em comparação com todo o material problemático e factual do mundo monetário e da banca. No âmbito deste trabalho, no entanto, não lhe podemos fazer justiça. Aqui, só nos cabe explicar o princípio da questão e não podemos ocupar-nos com o vasto campo que se abre perante nós. Não podemos, neste contexto, discutir nem os detalhes da relação entre o juro e as reservas de ouro, nem tão-pouco os detalhes das relações entre a taxa de câmbio e o juro, nem a influência das constituições de dinheiro (*Geldverfassungen*) no juro, nem as diferenças, resultado de tudo isto, entre as taxas de juro dos diferentes países, sem ofuscar as linhas mestras do nosso raciocínio. Se a nossa opinião estiver correcta, todos estes assuntos se aproximam muito mais da teoria pura e não podem ser entregues a uma disciplina especial empírica, como acontece até agora. Mas o nosso caminho já é suficientemente longo e cheio de obstáculos, mesmo sem nos pormos a percorrer, com cada perspectiva que se nos abre, todo o terreno que acabámos de avistar. De resto, o que dissemos contém tudo o que é necessário para as aplicações nos seus pormenores.

Naturalmente do nosso raciocínio resultam também as leis de flutuação do juro e as regras para a interpretação, em termos económicos, dos seus níveis baixo e alto.

Também esta temática, que abrange a maioria dos resultados práticos das nossas considerações, pode apenas ser esboçada. Na suposição de *ceteris paribus*[37], o juro sobe e desce com o lucro do empresário. Porque o lucro do empresário é a fonte do juro, as alterações do mesmo provocam imediatamente, por meio do aumento e da diminuição da procura por poder de compra, alterações do juro na mesma direcção. É evidente que outras necessidades de crédito tenham o mesmo efeito. Estas teses delimitam o cerne da questão. Em segunda linha, interessa a conexão entre o juro e os preços dos bens. O essencial, neste contexto, é que, geralmente, o aumento da actividade empresarial em conjunto com uma subida da taxa do juro provoca uma subida de todos os preços dos bens – inicialmente, dos preços dos meios de produção necessários, a seguir dos preços dos bens que os proprietários destes meios produtivos procuram com preferência e, por fim, de todos os preços em geral. Mas, inversamente, uma subida dos preços dos bens influencia o juro, só que, geralmente, não se pode indicar em que direcção esta influência se vai fazer sentir em cada caso. Se os preços subirem, é necessário que haja mais capital para os empresários. Isto é seguro. Se, então, os empreendimentos planeados são efectuados apesar de uma subida dos preços, esta subida conduz, com certeza, a uma subida da taxa do juro. Contudo, nestas condições muitas vezes nem todos os empreendimentos planeados são realizados. O aumento do preço pode fazer com que alguns, ou mesmo a maioria, não sejam possíveis, não sejam lucrativos. Pode, então, acontecer que, depois do aumento dos preços, menos capital seja exigido dos empre-

sários do que teria sido exigido sem ele, e neste caso um aumento do preço baixaria a taxa do juro.

Em conformidade com isto, vamos dizer geralmente que um nível alto do juro é um sinal de prosperidade da economia nacional. Exceptuando os casos de economias primitivas ou em vias de declínio, nos quais existe sobretudo juro de consumo, a subida do juro é, sem dúvida, a consequência imediata do melhoramento económico. A circunstância de uma tal prosperidade dar origem à formação de riqueza e a uma maior oferta de poder de compra não muda nada neste cenário. Nomeadamente, não muda nada na situação momentânea, porque a prosperidade surge lentamente. Mas mesmo depois de se ter afirmado, não muda muito na nossa tese, porque vimos que, no caso do poder de compra, cada oferta, por muito grande que seja, terá de ser rapidamente ultrapassada pela procura. Quando, nas economias muito desenvolvidas, a taxa do juro é muitas vezes bastante mais baixa do que em economias menos desenvolvidas, isto é devido ao facto de, nas primeiras, o risco ser muito menor e a técnica mais desenvolvida. Embora seja verdade que, em geral, consideramos o juro de capital baixo em relação às condições numa economia nacional concreta como um sintoma de riqueza, olhamo-lo ao mesmo tempo, igualmente, como um sintoma se não de estagnação, pelo menos de fraco desenvolvimento. Por outro lado, uma taxa de juro alta, tanto é um sintoma de desenvolvimento activo, como é, ao mesmo tempo, um travão para este mesmo desenvolvimento. Este duplo carácter explica as várias apreciações que se fazem da taxa de juro na discussão prática e científica.

Espero que estas observações sejam suficientes para mostrar ao leitor que, por meio da nossa teoria, podemos penetrar profundamente na engrenagem da vida de negócios. Por muito incompletos que os nossos raciocínios sejam e por muito que precisem de ser mais explicados em pormenor e elaborados, acredito que o leitor encontrará neles todos os elementos para compreender aquela parte dos fenómenos económicos que até agora têm oferecido mais resistência a uma clara explicação científica. Tenho apenas mais uma coisa a acrescentar: Pretendi explicar o fenómeno do juro, mas não quis justificar o rendimento do juro. O juro não é, como, por exemplo, o lucro empresarial, um fruto independente do desenvolvimento no sentido de ser um prémio para os seus esforços, embora apareça apenas no desenvolvimento. Antes, é um travão para o desenvolvimento – embora um travão que na economia de mercado é necessário – uma espécie de "imposto sobre o lucro empresarial". Certamente que isto não é suficiente para o condenar, nem mesmo quando a condenação ou aprovação de questões se incluir entre as tarefas de uma ciência. Ao veredicto condenador poderia opor-se a importância da função de "éforo da ciência económica" e, mais ainda, o nosso resultado que o juro retira apenas aos empresários, e não aos outros sujeitos económicos – com a excepção do crédito para o consumo e, também, do "crédito para consumo produtivo" – algo que, de outra forma, receberiam. Mas, mesmo assim, esta circunstância, em conjunto com o facto de o fenómeno do juro não existir em todas as formas de economias, terá sempre o efeito do crítico das situações sociais encontrar mais para criticar no juro do

que em outros elementos. Quero ser eu próprio a sublinhar isto. Porque, quanto menos me interessam outros propósitos que não sejam a verdade científica, tanto mais tenho de me esforçar para comprovar esta indiferença também pela acção. É, por isso, que afirmo que o juro é a consequência apenas de um método específico de impor novas combinações, e que este método pode ser alterado mais facilmente do que as outras instituições fundamentais da economia da concorrência.

Notas

[1] Era preciso sublinhar isto desta forma explícita, porque para além de um círculo restrito de peritos, a contribuição crítica de v. Böhm-Bawerk ainda não foi absorvida pela Ciência Económica. Mas aqui pressuponho que seja conhecida. No seguinte texto, refiro-me a ela em toda a parte, e quem ainda mantiver a opinião da indiscutibilidade do juro e ainda não estiver a ver o problema decisivo deve naturalmente achar o que se segue desnecessariamente retorcido, e algumas passagens incompreensíveis ou até erradas. Na obra de v. Böhm-Bawerk, contudo, o leitor encontra tudo o que for necessário, e também quase toda a literatura. É preciso ter um conhecimente geral desta literatura. Para finalizar: igualmente não quero repetir o que eu próprio já disse. Vide "*Wesen*", III Livro.

[2] Vide v. Böhm-Bawerk, por exemplo, sobre Say, I Vol., pág. 142. Neste parágrafo, todavia, a forma de v. Böhm-Bawerk se exprimir já está influenciada pelo facto de ele vislumbrar uma determinada teoria de juros.

[3] Vide v. Böhm-Bawerk, I Vol., pág. 230.

[4] Vide as observações finais do I Volume de v. Böhm-Bawerk, pág. 600 e segs.

[5] Vide v. Böhm-Bawerk, Vol. I, pág. 132 sobre o conceito da produtividade física e da produtividade de valor dos meios de produção produzidos.

[6] Vide as observações de v. Böhm-Bawerk, por exemplo, sobre Say e Roesler.

[7] À máquina é imputado o valor dos seus produtos, às prestações do trabalho e da terra necessárias para o fabrico da máquina é imputado o valor da máquina. Consequentemente, as prestações têm já o valor do produto final e, quando se transformam em máquina, esta simplesmente toma o seu lugar. Neste sentido afirmamos que a máquina assume o valor das prestações produtivas. Espero não ser mal interpretado no sentido de se pensar que deduzo o valor da máquina dos seus bens de custo.

[8] Vide v. Böhm-Bawerk: "*Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre*", assim como as suas observações sobre as teorias de utilização do juro, que podem ser aplicadas também ao nosso caso. Aproveito para afirmar que estou a excluir a ideia-base da teoria de utilização do juro das minhas considerações, porque não tenho nada a acrescentar às exposições de v. Böhm-Bawerk.

[9] Esta forma de expressão é válida, em rigor, apenas no caso da economia fechada. Na economia de mercado não se tem, em nenhuma parte, a sensação de o valor dos meios produtivos ser um valor utilitário indirecto. Mesmo assim, a sua interpretação como potenciais produtos determina também aqui a *ratio* da formação do seu valor. Uma forma de expressão mais correcta conduz ao mesmo resultado.

[10] O caso da reprodução própria das prestações da terra distingue-se do caso da multiplicação de uma manada de gado pelo facto de que se pode deixar a última multiplicar-se até que o valor de uma vaca baixe, por fim, até ao valor dos seus custos de trabalho e terra. As prestações da terra reproduzem-se automaticamente em cada período económico sempre em apenas igual quantidade. Não é que não possam ser multiplicadas, mas a sua multiplicação tem custos.

[11] Vide *Kapital und Kapitalzins*, II Vol.

[12] Mesmo assim, fez-se, com muito esmero, uma tentativa nesta direcção: ver Otto Conrad, *Lohn und Rente*, 1910. Todas as outras aproximações a uma tal explicação do juro não têm o nível de uma teoria elaborada.

[13] Vide as considerações do IV capítulo.

[14] de Quincey, *Logic of Political Economy*.

[15] Vide *Wesen*, III Livro, III capítulo, e também o III capítulo I Parte, deste trabalho.

[16] Apenas a regularidade do juro suporta o preconceito de que deveria poder ser explicado de forma "estática".

[17] Vide "*Wesen*", III Livro, III Capítulo.

[18] Isto leva imediatamente a dois resultados práticos. Primeiro, o chamado juro primitivo do comércio não é "juro". Na medida em que não é lucro de monopólio ou salário, terá de ser lucro empresarial – e, portanto, também apenas temporário. Segundo, também o aluguer não é juro. O aluguer é uma compra parcial, não podendo, no circuito da economia, conter nenhum elemento de juro. O ganho puro de um prédio poderia, nesta medida, ser apenas renda de solo – e salário para a "administração". De que forma, na economia com desenvolvimento, um elemento de juro pode entrar no preço do aluguer resultará por si mesmo da nossa exposição. Neste contexto interessa, nomeadamente, o facto de o juro de capital já existente transformar o tempo num elemento de custo.

[19] Isto explica de forma natural a desarmonia que, como v. Böhm-Bawerk sublinha, se encontra, de facto, à primeira vista na teoria de Locke. Vide *Kapital und Kapitalzins*, 2.ª edição, 1.º vol. pág. 52.

[20] Já não me ocupo aqui com as expressões "reserva de bens de consumo" e "reserva de prestações de trabalho e de solo acumulados".

[21] Vide as declarações de Marshall perante a *Commission on the Depression of Trade* 1886. Quando discute as relações entre a quantidade de ouro e os preços de bens, ele diz, falando sobre um aumento da quantidade de ouro: *I should say it would act at once upon Lombard street, and make people inclined to lend more; it would swell deposits and book credits and so enable people to increase their speculation* ... Quem diz isto – e quem poderia negá-lo? – não pode, sem mais, rejeitar a nossa opinião.

[22] *Principles of Political Economy.*

[23] *Journal des Economistes* 1899.

[24] Vide a versão breve e concisa em A. Smith, 2.º livro, 4.º capítulo.

[25] Vide Fisher, *Rate of Interest*, pág. 78 e segs.

[26] Um outro é, por exemplo, o seu justificado desprezo pelo nexo causal entre o juro e a quantidade de dinheiro, expresso da seguinte forma: se existir mais dinheiro, o valor do dinheiro desce – e para este dinheiro inferior paga-se menos juro. É evidente que isto é um disparate. Não mencionei esta opinião no meu texto, mas penso que ela contribuiu muito para desencorajar os economistas de uma vez por todas de estabelecer qualquer nexo entre o dinheiro e o juro.

[27] Vide *Kapital*, II Livro.

[28] Vide os pormenores em *Wesen*, II Livro. Não estamos aqui interessados numa exposição aperfeiçoada em termos de teoria de preço.

[29] Vide v. Böhm-Bawerk, *Kapital*, II Vol.

[30] Para evitar mal-entendidos, convém dizer: seria possível realizar as transacções do circuito com a ajuda de meios de pagamento a crédito. Estes circulariam sem juro e *al pari*. Mas para que houvesse um estímulo para criar mais meios de pagamento a crédito seria, certamente, necessário existir um juro.

[31] Naturalmente a nossa afirmação teórica não está em desacordo com a afirmação histórica que a primeira grande fonte de lucros foi o comércio. Contestamos apenas que o primitivo juro comercial tenha sido juro.

[32] Vide o segundo capítulo.

[33] Vide sobre isto o meu tratado sobre a recente Teoria Económica nos Estados Unidos. *Schmollers Jahrbuch* 1910, onde os respectivos trabalhos de Fetter são mencionados.

[34] *Scientia (Rivista di Scienza)* 1911.

[35] Quando aqui uso esta expressão, não é minha intenção, como é fácil de ver, pôr em dúvida o entendimento fundamental de as posições de monopólio não serem bens.

[36] O leitor descobre facilmente que o argumento não se altera, se supusermos que o comprador que pretende continuar a operar o alto-forno, e não o deixa destruir para, em seguida, construir um novo, mas, sim, o mantém continuamente, fazendo reparações.

[37] É evidente que as condições nunca são iguais. Um estudo exaustivo deveria tomar muitos elementos em consideração, por exemplo, elementos de política dos câmbios e das finanças do Estado, que faltam necessariamente no nosso quadro.

SEXTO CAPÍTULO

O Ciclo da Conjuntura

Nota prévia. Menos ainda do que as teorias que apresentámos da função empresarial, do crédito, do capital, do mercado monetário, do lucro empresarial e do juro, a teoria que agora segue, a das crises ou, mais correctamente, a das variações conjunturais periódicas (conforme o termo de Spiethoff, a das "situações alternantes" (*Wechsellagen*)) pode ter a pretensão de ser uma descrição satisfatória da sua temática. Para tal seria necessário, hoje mais do que nunca, que houvesse um tratamento abrangente do material que tem crescido imenso, e que fosse elaborado um grande número de teorias individuais de cada um dos índices de conjuntura e da relação entre elas todas. O meu trabalho neste sentido é um torso. A promessa de discussão exaustiva ficou por cumprir[1] e, conforme o meu plano de trabalho, terá de ficar por cumprir durante ainda muito tempo. Mesmo assim, reapresento o capítulo aqui, numa forma inteiramente diferente, mas apenas no que se refere à exposição. Faço isto não apenas porque tem definitivamente um lugar no estudo das crises, mas também porque ainda o considero correcto. Penso que, embora este capítulo contenha apenas o contributo do raciocínio deste livro sobre o tema, apresenta, mesmo assim, a essência da questão. Estou, por isso, disposto a aceitar críticas com base neste capítulo.

As objecções a que tive acesso e que estudei reforçaram a minha convicção. Quero mencionar apenas duas. Para começar, há a objecção de a minha teoria ser meramente uma "psicologia das crises". Este reparo foi-me apresentado por uma pessoa competentíssima e que muito estimo, de uma forma tão urbana, que me vejo obrigado a formular eu próprio o seu verdadeiro conteúdo de uma forma mais incisiva, para que o leitor veja de que se trata, porque "psicologia das crises" significa algo muito bem definido e distinto do que, por exemplo, "psicologia de valor": significa a descrição daquelas aberrações trágico-cómicas do mundo de negócios amedrontado que observamos em cada crise e, sobretudo, as que já observámos. Enquanto teoria de crises significaria, então, quer fundamentar uma explicação científica em fenómenos concomitantes e consequências óbvios (pánico, pessimismo, falta de orientação), quer, apenas um grau menos grave, em prévios "ambientes de alta na bolsa", "febre de fundação", etc. Uma tal teoria é vazia, uma tal explicação não explica nada. Mas o meu caso não é assim: não só falo sempre do comportamento exterior, de forma que a "psicologia" no meu raciocínio pode ser encontrada apenas num sentido em que estaria implicada em todas as afirmações sobre acontecimentos económicos, até na mais "objectiva", como explico – não interessa se de forma objectivamente correcta ou não – o fenómeno das mudanças cíclicas meramente com base numa conexão objectiva, que se desenrola automaticamente, ou seja, com base no efeito que as empresas novas exercem sobre as condições de vida das

empresas existentes, conexão essa que resulta dos factos explicitados no segundo capítulo.

Em seguida, há a objecção que, na formulação de Loewe, diz que a minha teoria não explica a periodicidade das crises.[2] Esta é uma objecção que não entendo. "Periodicidade" pode significar duas coisas. Primeiro, o mero facto de que a cada "prosperidade" segue uma "depressão", e a cada "depressão" um período de "prosperidade". Mas é precisamente isto que a minha teoria "explica".Segundo, a duração concreta do ciclo. Todavia, esta, nenhuma teoria pode explicar em termos de números, porque ela depende, como é evidente, sempre dos dados concretos de cada caso individual. Porém, a minha teoria dá uma resposta geral: a prosperidade acaba e a depressão começa depois de decorrido o tempo que é necessário passar até os produtos das novas empresas poderem aparecer no mercado. E um novo período de prosperidade segue à depressão, quando o processo de reabsorção do novo chegar ao seu fim.

No entanto, o que Loewe quer dizer, é algo a que quero responder na versão de Emil Lederer.[3] O meu raciocínio "não é satisfatório, porque não faz nenhuma tentativa para explicar porquê os empresários aparecem periodicamente, por assim dizer, em bandos, quais as condições sob a quais podem surgir, e se surgirão sempre nestas condições, e por que razão é que surgem quando as circunstâncias lhes são favoráveis". Ora, pode alegar-se que tenha explicado erradamente o aparecimento "em bandos" dos empresários, que, combinado com as consequências do mesmo, constitui a única causa dos períodos de prosperidade. Mas que não o tenha, de forma nenhuma,

tentado explicar, não me parece ser defensível – visto todo o meu raciocínio ter este objectivo. As condições, nas quais os empresários podem surgir – independentemente das condições gerais económicas e sociais da economia de concorrência – resultam do segundo capítulo, podendo resumir-se em poucas palavras e de forma incompleta da seguinte maneira: (i) existência de "novas possibilidades" vantajosas para as economias privadas – uma condição que tem de estar sempre preenchida –, (ii) acesso limitado a elas em conformidade com as capacidades necessárias para tal[4] – aqui pode acrescentar-se, sem problema, e das condições exteriores – assim como (iii) uma situação da economia nacional que permite um cálculo de razoável confiança. Se se mantiverem os pressupostos inerentes ao nosso conceito de empresário, o porquê dos empresários aparecerem nestas condições não é mais problemático do que o "sujeito económico em geral" agarrar um ganho quando este se encontra em frente dos seus olhos.

Quero agora, sem intenção crítica e apenas para que o que vai ser exposto esteja a sobressair mais nitidamente, comparar a minha teoria com o trabalho que é de longe o mais perfeito neste campo – por pouco que ela possa ser comparada com o último em termos de profundidade e perfeição – , ou seja, com o trabalho de Spiethoff.[5] Em comum temos o ponto de vista – que provém de Juglar – , segundo o qual o essencial parece ser o movimento ondular das conjuncturas, e não a "crise". Concordância há na opinião – que não justifico somente neste, mas sobretudo no segundo capítulo deste livro – de que as "situações alternantes" (Spiethoff) constituem o modo de desenvolvimento

do capitalismo. Concordância, por conseguinte, também na opinião de que o capitalismo plenamente desenvolvido só pode ser datado a partir do tempo em que tais situações alternantes são observadas pela primeira vez e sem haver dúvida (segundo Spiethoff na Inglaterra – indubitavelmente – apenas a partir de 1821, na Alemanha desde os anos quarenta do século dezanove). Concordância, ainda, na convicção de que a cifra do consumo de ferro é o melhor índice da conjuntura: o que significa que reconheço este índice, que foi descoberto e elaborado por Spiethoff – e relativamente ao qual não tenho nenhum resultado para mostrar neste contexto – como sendo o correcto também do ponto de vista da minha teoria. Concordância, mais ainda, na ideia de que o nexo causal começa a existir, primeiro, nos bens de rendimento que são "adquiridos com capital", e que a prosperidade se realiza, nomeadamente, na produção de instalações (fábricas, minas, navios, caminhos-de-ferro, etc.). Concordância, por último, na opinião de que, para citar Spiethoff, a prosperidade nasce pelo facto "de mais capital ser investido", ser fixado em novas empresas, e que o impulso daí se alarga aos mercados das matérias-primas, do trabalho, dos equipamentos, etc. Também, ambos entendemos o mesmo por "capital" neste contexto importante, só que no meu pensamento a obtenção do poder de compra desempenha um papel principal, no sentido de toda a minha construção, que no raciocínio de Spiethoff lhe falta. Nesta medida, tenho apenas a acrescentar que apresento uma explicação que Spiethoff não utiliza para o facto – aparentemente fundamental – que parece levantar um problema, se na explicação do fenómeno da prosperi-

dade não se pressupuser já uma paralização e, criada por ela, uma situação particularmente favorável para o aparecimento em massa do investimento de capital, ou antes, das novas empresas, cujo surgimento deveria a *priori* pressupor-se que aconteceria em intervalos regularmente distribuídos no espaço de tempo, aceite o modelo do "circuito exemplar" de Spiethoff.

As diferenças estão na explicação das circunstâncias que põem fim à prosperidade e causam a depressão. Em Spiethoff, esta circunstância é a produção de "bens de capital" excessiva relativamente ao capital existente, por um lado, e à procura efectiva, por outro. Enquanto descrição da situação, eu poderia ainda aceitar isto. Mas, ao passo que a teoria de Spiethoff fica agora ancorada neste elemento, tentando fazer-nos entender quais as circunstâncias que levam os produtores (por exemplo, de armações de fábricas, de materiais de construção, etc.) a, periodicamente, ultrapassar a capacidade de absorção existente dos seus respectivos mercados, a minha teoria tenta explicar a questão de um modo que pode ser brevemente resumido nas seguintes palavras: efeito do aparecimento em massa de novas empresas (nesta fase já explicado) sobre as condições de vida das antigas empresas e sobre a situação habitual da economia nacional, tomando em consideração os factos justificados (no segundo capítulo deste livro), segundo os quais o novo, em regra, não cresce a partir do velho, mas que se põe ao lado do velho, destruindo-o pela concorrência e alterando todas as relações de tal forma que é necessário um processo especial de adaptação – diferenças que numa discussão mais pormenorizada ficariam ainda mais reduzidas.

Não foi possível manter a minha antiga breve exposição e, mesmo assim, torná-la invulnerável. Antes, optei por encurtá-la mais ainda, para fazer sobressair mais claramente a ideia básica. Pela mesma razão, passei a numerar os seus passos. O ponto "1" conduz-nos de uma forma pouco fluente ao fenómeno decisivo do "movimento ondular", mas, ainda assim, pareceu-me ser indispensável.

1. Será que todo este desenvolvimento se processa numa continuidade ininterrupta, será que se assemelha ao crescimento gradual, orgânico de uma árvore, tronco e copa? A experiência responde negativamente a esta pergunta. É um facto que este movimento principal da economia não se desenrola de forma contínua e imperturbada. Há movimentos contrários, recuos, incidentes das mais variadas espécies que travam este comboio do desenvolvimento, colapsos do sistema de valores económicos, que afectam uma tal evolução. Podemos falar de uma certa linha de desenvolvimento, cuja figura se poderia decifrar com a ajuda da teoria. Mas, como a experiência ensina, o desenvolvimento real, por vezes, muda precipitadamente e salta para fora desta linha. Qual é a razão? Chegamos aqui a um novo problema, que queremos ensinar como segue.

Se este saltar da economia para fora desta linha do desenvolvimento que poderíamos agora explicar fosse raro, não haveria nisto nenhum problema que exigisse, em particular, a atenção dos estudiosos da ciência económica. Também na economia sem desenvolvimento, o indivíduo pode sofrer acidentes que, embora muito graves para ele, não fazem com que houvesse razão para a teoria se ocupar

mais em pormenor com tais acontecimentos. Igualmente, acontecimentos que, porventura, destroem o desenvolvimento económico de um povo inteiro, não precisariam de uma investigação geral, se fossem raros, se pudessem ser entendidos como acidentes isolados. Mas os "movimentos contrários" e "recuos" dos quais estamos aqui a falar são frequentes, tão frequentes que apenas por isso poderiam ser considerados como sendo inevitáveis e fatais. São tão frequentes, que já à primeira contemplação se impõe algo parecido com uma periodicidade necessária de colapsos. Este facto faz com que seja, se não em princípio, mas na prática impossível de abstrair desta classe de fenómenos.

Mais ainda. Se a situação fosse de maneira que, depois de um tal recuo ter sido superado, o desenvolvimento anterior começasse novamente no mesmo ponto até onde tinha chegado antes do recuo acontecer, a importância, em princício, da mesma não seria demasiado grande. Poderia dizer-se que se tinham compreendido todos os factos essenciais do desenvolvimento, mesmo sem se conseguir explicar aqueles incidentes perturbadores, ou poderia, simplesmente, abstrair-se deles. Mas isto não é o caso. Aqueles "movimentos contrários" não só travam o desenvolvimento como põem fim a este desenvolvimento. Um grande número de valores é destruído, as condições básicas e os pressupostos dos planos dos dirigentes da economia nacional são alterados. A economia nacional precisa de se recompor antes que possa avançar novamente, e o seu sistema de valores necessita de uma reorganização. E o desenvolvimento que recomeça a seguir é um novo desenvolvimento, não simplesmente a continuação do antigo.

Bem, a experiência ensina que se movimentará, de maneira geral, numa direcção semelhante à anterior, mas a continuidade do plano foi interrompida.[6] O novo desenvolvimento parte de outros pressupostos e, em parte, de outras pessoas, muitas antigas esperanças e valores enterrados para sempre e surgiram totalmente novos. Empiricamente pode resultar daí que as grandes linhas de todas estas evoluções parciais, que acontecem entre os "recuos", coincidam todas com um contorno total do desenvolvimento, mas teoricamente não podemos, sem mais, querer tomar apenas o contorno total em consideração. Tão-pouco como os empresários podem passar por cima do estado do recuo, salvando os seus planos para os aplicar no próximo desenvolvimento parcial, tão-pouco a teoria pode fazer isto sem perder totalmente o contacto com os factos. Estas duas circunstâncias explicam o facto de se terem reunido todos aqueles fenómenos que têm em comum influenciar o desenvolvimento económico do modo que mencionámos, todos aqueles movimentos contrários, recuos, colapsos numa categoria, e se ter levantado a pergunta se estes são o resultado de causas inerentes à economica ou a uma forma específica da mesma, ou não. A esta classe de fenómenos dá-se o nome de crises, àquela pergunta chama-se o problema da crise.

É esta classe de fenómenos que sobressaem claramente dos outros fenómenos do desenvolvimento e que parecem, de certa forma, estar em oposição às mesmas, que temos de examinar agora. Num primeiro passo, é preciso compreender a natureza destes fenómenos; a seguir, teremos de nos perguntar se eles têm características

comuns que nos permitam estabelecer um tipo que se aplica a muitos, ou a todos, casos de crises; por último, tentaremos decidir quais as causas desse tipo que determinámos desta forma, e, nomeadamente, se tais crises resultam necessariamente da natureza do desenvolvimento económico ou não.

À partida, existem várias possibilidades. Primeiro, as crises podem ser um fenómeno uniforme ou não. Os estranhos colapsos do desenvolvimento que conhecemos da experiência e a que chamamos crises, aparecem-nos já quando os olharmos de forma ingénua sempre como formas do mesmíssimo fenómeno. No entanto, esta uniformidade da aparência da crise não vai, à partida, muito longe. Pelo contrário, ela consiste, antes de mais, apenas numa semelhança dos efeitos sobre a economia e as pessoas e, depois, no facto de, na maioria das crises, certos acontecimentos costumarem ocorrer. Porém, tais efeitos e tais acontecimentos aparecem nas mais variadas perturbações externas e internas da vida económica e não chegam a comprovar que, quando há crises, estamos perante o mesmo fenómeno. Com efeito, distinguem-se várias espécies e causas de crises. Nada nos dá o direito de supor, antes de tudo, que as crises tenham mais em comum do que o elemento do qual partimos, a saber, que todas elas são acontecimentos que fazem parar o desenvolvimento económico que existia até aí.

Segundo, sendo as crises manifestações uniformes, ou não, pode haver explicações puramente económicas para elas, ou não. É evidente que não há dúvidas de o fenómeno da crise pertencer essencialmente à esfera da

economia. Mas não é, de modo algum, seguro que faça parte da essência da economia, ou até apenas de uma qualquer forma económica, no sentido de que resultaria necessariamente do funcionamento dos factores da economia, se estes fossem entregues a si próprios. Pelo contrário, seria perfeitamente possível que as verdadeiras causas das crises se encontrem fora do domínio do puramente económico, ou seja, que as crises sejam a consequência de perturbações da vida económica que exercem a sua influência de fora para dentro da mesma. A frequência, e até a regularidade frequentemente afirmada, das crises não seria por si um argumento decisivo, porque se entende facilmente que tais perturbações devem acontecer muitas vezes na vida prática. Assim, a crise seria simplesmente o processo através do qual a vida económica se adapta a novas condições.

Relativamente ao primeiro ponto, podemos, por agora, dizer o seguinte: se se falar de crises sempre que, no decorrer do desenvolvimento económico que seria normalmente de esperar, apareçam perturbações suficientemente grandes não há nenhuma característica comum delas para além do facto desta perturbação. De momento, recomenda-se que se entenda o conceito de crises de uma forma tão abrangente, o que, de modo algum, é sem exemplo. Nesta conformidade, os processos económicos subdividir-se-iam em três classes distintas: nos processos do circuito, nos processos de desenvolvimento e nos processos que obstruem o andamento imperturbado do desenvolvimento. Esta distinção não está de forma alguma longe da realidade. Na vida prática podemos claramente distinguir entre todas

as três classes. Somente uma análise mais pormenorizada poderá, depois, determinar se uma delas se encaixa numa das outras duas.

A nossa afirmação é comprovada pela história do fenómeno da crise. Tais perturbações do decurso da economia já apareceram em todos os sítios concebíveis do corpo económico. Para além disso, também em cada um dos sítios de forma muito diferente. A perturbação surge ora no lado da oferta, ora no da procura. No primeiro caso, ora na produção técnica, ora no mercado ou no sistema das relações de crédito. No último caso, ora através da alteração da direcção da procura (por exemplo, mudança da moda), ora através da alteração do poder de compra dos indivíduos que até aí efectuaram a procura. Geralmente, os vários grupos industriais não sofrem da mesma maneira, mas muitas vezes é uma das indústrias que sofre mais, muitas vezes a outra. Por vezes, a crise é caracterizada por um colapso do sistema de crédito, que afecta particularmente os capitalistas, por vezes são particularmente os trabalhadores ou os proprietários de terreno que sofrem. Também os empresários podem estar envolvidos de maneiras muito diferentes, embora na maioria dos casos sejam afectados de forma, por princípio, uniforme, embora esta seja também distinta conforme os ramos.

À primeira vista, parece prometer ter mais sucesso tentar procurar o que as crises têm em comum na sua manifestação. De facto, deve ter sido sobretudo este elemento que levou à convicção popular e científica de que as crises são sempre o mesmo fenómeno. Mas é fácil convencer-se de que estas características exteriores, às quais

as pessoas querem recorrer primeiro, não são comum a todas as crises, nem são essenciais para estas, na medida em que vão para além, precisamente, deste único elemento da perturbação do desenvolvimento. Por exemplo, o elemento do "pânico" é óbvio. Levar a tais pânicos, era nomeadamente, uma característica saliente das crises de tempos anteriores. Mas, há pânicos nos mercados também em outras ocasiões sem que isto conduza sempre a uma crise. E depois, também há crises sem verdadeiros pânicos. A intensidade do pânico não é, de modo nenhum, necessariamente proporcional à importância da crise. Por último, temos ainda de mencionar um elemento que é, em geral, muito importante no estudo do fenómeno da crise. Os pânicos, que tantas vezes observamos, são muito mais do que causas, são, sim, antes a consequência de eclosões de crises. O último também se aplica a slogans como "febre de especulação", "produção em excesso"[7] etc. Depois do romper da crise, toda a situação da economia mudou, de forma que, então, pode haver alguma especulação que aparentemente não faz sentido, e quase todas as quantidades de bens produzidas podem parecer demasiado grandes, embora antes da crise ambas as situações estivessem perfeitamente adequadas. Cada perturbação do desenvolvimento há-de invalidar medidas económicas, e, por conseguinte, estes elementos não seriam uma característica continuada das crises, mesmo no caso de elas serem estritamente gerais. O mesmo se pode dizer do colapso de algumas economias, do não encontrar da proporção correcta entre os vários ramos da produção, da incongruência entre a produção e o consumo, e outros tais elementos.

O facto de na literatura descritiva do assunto continuar a aparecer sempre um certo número de crises e as listagens individuais de crises não coincidirem contudo, umas com as outras, mostra que não existe nenhum critério satisfatório das crises neste sentido.

Chegamos agora à outra pergunta, a saber, se pelo menos, as crises são todas fenómenos puramente económicos, ou seja se com todas a suas causas e todos os seus efeitos podem entender-se através dos elementos explicativos proporcionados pelo estudo da economia. É fácil de ver que isto não é sempre, nem é necessariamente, o caso. Pode admitir-se sem problema que, por exemplo, a eclosão de uma guerra pode provocar perturbações suficientemente grandes para justificar falar-se de uma crise. No entanto, isto não é, de modo algum, a regra. Na maioria dos casos as grandes guerras do século dezanove, por exemplo, não conduziram imediatamente a crises. Mas é possível imaginar este caso. Supomos que um povo insular, que está em contacto regular com outras nações e cuja economia está em vias de um forte desenvolvimento como nós o entendemos, fica separado do mundo exterior por uma frota inimiga. Tanto a importação como a exportação amontoam-se, os sistemas de preço e valores são abalados, a corrente de amarração rompe – tudo isto pode imaginar-se, já aconteceu realmente e certamente constitui uma crise. Esta crise não pode ser explicada apenas com razões económicas, porque a sua causa, a guerra, é um elemento alheio à economia. A crise nasceu pela invasão deste corpo estranho no domínio da economia, que ao mesmo tempo a explica. Acontece muitas vezes[8] que

tais elementos exteriores são a explicação para os fenómenos de crise. Um exemplo importante são más colheitas que aparentemente podem causar crises e, como se sabe, até se tornaram a base de uma teoria geral das crises.

Mas até circunstâncias que não confrontam a vida económica tanto como poderes exteriores, como guerras ou como catástrofes meteorológicas têm do ponto de vista da teoria pura de ser consideradas como influências exteriores, e, por conseguinte, como acidentais. Para dar um exemplo: a repentina supressão de direitos proteccionistas pode causar uma crise. É verdade que uma tal medida de política comercial é um acontecimento económico. Mas não podemos dizer nada exacto sobre o seu início. Poderíamos apenas examinar os seus efeitos. De resto, porém, está, do ponto de vista das leis da economia entregue a si própria, uma influência vinda de fora, da mesma forma, como o são todas as intervenções conscientes de um poder que está acima dos sujeitos económicos individuais. Existem, portanto, crises que não são fenómenos puramente económicos, no nosso entendimento. Como não o são, não podemos, do ponto de vista do puramente económico, dizer nada que seja geral sobre as suas causas. Para nós, na nossa qualidade de teóricos, têm de ser considerados como acasos infelizes, de resto não nos devem interessar.

Levanta-se agora a pergunta: Será que existem sequer crises puramente económicas no nosso sentido? Ou seja, crises que apareceriam sem os tais motivos dos quais acabámos de dar exemplos? Poderia, de facto, imaginar-se perfeitamente a opinião de as crises serem sempre causadas por circunstâncias exteriores que têm como consequên-

cia que as condições, com as quais os empresários estavam a contar, já não são válidas. Muitos estudiosos das Ciências Económicas são realmente desta opinião, que é sem dúvida muito plausível. Se estiver correcta, então não há nenhuma verdadeira teoria económica das crises, então não podemos fazer mais do que constatar, precisamente, este facto ou, quando muito, tentar indicar aqueles motivos exteriores para as crises – como, por exemplo, B. Jevons o tentou.

Antes de responder à nossa pergunta, temos de distinguir um tipo particular de crise. Vamos supor que o desenvolvimento industrial de um país pequeno e pobre é financiado por um outro país, rico em capital. Mais supomos que no último país se inicia um forte desenvolvimento que oferece ao capital uma utilização mais lucrativa do que aquela que encontrava no primeiro país. Haverá, então, a tendência de retirar o capital dos seus investimentos anteriores. Se isto acontecer de forma rápida e bruta, pode – como é fácil de entender – dar-se um colapso no primeiro país, uma crise. A intenção deste exemplo é mostrar que causas puramente económicas numa zona económica podem causar crises numa outra. Este fenómeno é frequente e bem conhecido. É evidente que o mesmo pode acontecer não só entre diferentes países mas também entre as diferentes partes de um país e, por último, eventualmente também entre vários ramos de indústria dentro da mesma área económica. Acresce ainda, como toda a gente sabe, que uma crise uma vez eclodida em qualquer lado arrasta na maior parte das vezes outras atrás de si. A pergunta agora é: Estamos em tais situações a lidar com crises

puramente económicas como as procuramos? A resposta é não. As situações económicas de outras áreas são para cada economia nacional dados do seu desenvolvimento e podem, como causas explicativas para fenómenos dentro da mesma, desempenhar apenas o mesmo papel que elementos extra-económicos. São para cada economia nacional acasos, e seria inútil querer encontrar uma lei geral de tais crises. Se não houvesse nenhuma outra espécie de crises, deveria simplesmente declarar-se que a vida económica, em princípio, não tem crises, e que as crises que mesmo assim acontecem são acidentes. O desenvolvimento como tal não contém nenhuma causa de morte, só pode acontecer que eventualmente morra de uma morte "não natural" ou violenta vinda do exterior.

Há mais um passo que temos de dar neste caminho, antes de podermos expor o cerne da questão. Se voltarmos agora a perguntar se, depois de termos separado todas as crises que tratámos até agora, ainda há outras, e precisamente tais, que indubitavelmente são puramente económicas no nosso entendimento, a história das crises responde afirmativamente. Em muitas crises, na maioria das crises e nas maiores, não há elementos estranhos de algum significado. Mas como é possível discutir sobre isto, e como há sempre quaisquer elementos exteriores disponíveis, vamos novamente construir um exemplo. Suponhamos que se tenha descoberto um novo alimento ao qual se atribuem excelentes propriedades. Muitos empresários começam a interessar-se pela sua produção, uma parte considerável do capital é empregue nisso. Mas a procura esperada não se realiza. Pode, então, dar-se uma crise. Entende-se

bem que estas e semelhantes coisas acontecem. Cada "imposição de novas combinações", para utilizarmos o nosso antigo termo, corre o risco de naufragar na prática. Isto explica, de facto, muitas crises parciais e por vezes também crises gerais. Primeiro, este perigo ameaça o empresário individual, que muitas vezes sucumbe a ele. É, evidentemente, mais raro que um ramo de produção inteiro se engana. Mas acontece e, se as respectivas empresas foram suficientemente importantes para a economia nacional, nascerá daí uma perturbação geral. Tais crises são fenómenos puramente económicos no nosso sentido. Para além disso, são tão fáceis de compreender que praticamente não podem ser vistos como um problema. De especial importância nisto é o reconhecimento que estas crises não são, preferencialmente, inerentes a nenhuma forma económica, mas podem do mesmo modo acontecer em todas. Não é possível indicar quais forças as provocam – resumindo, também estas crises são apenas acidentes que, por princípio, não merecem interesse, por muito grande que possa ser a sua relevância prática.

Resumamos o nosso raciocínio até este ponto. Primeiro, não se nos ofereceu nenhuma característica comum que esteja a caracerizar todas as perturbações às quais o desenvolvimento industrial está sujeito. Ainda assim, podemos dividi-las em dois grupos, naquelas cujas razões se encontram fora do domínio da economia, e nas outras, cujas razões surgem neste próprio domínio. É claro que apenas as últimas podem ser explicadas de forma puramente económica. É, então, apenas com elas que nos iremos ocupar, abstraindo das outras. Vamos, portanto, supor

que não há influências exteriores a agir na nossa zona sob pesquisa. E mais ainda, que dentro dela não haverá alterações profundas que empurrem a economia para outros caminhos, que não sejam de natureza económica, por exemplo, tais de natureza política ou social. Por último, também excluímos todas aquelas perturbações que se apresentam meramente como acidentes e às quais acabámos, por princípio, de negar qualquer interesse.

E agora perguntamos: Será que existem, para além dos que apresentamos, ainda outros recuos, ou seja, fenómenos de natureza puramente económica, e, precisamente, tais que resultam forçosamente da natureza da economia ou de uma forma de economia? O que restará do fenómeno da crise, se separarmos todos estes tipos? Ou, finalmente: Se não existissem os últimos, o desenvolvimento assemelhar-se-ia ao crescimento de uma árvore, avançaria continuamente sem quaisquer "recuos"?

Antes de mais, ainda outra distinção. Já chamámos à atenção que a importância principal do fenómeno das crises se encontra no facto de as crises interromperem o curso do desenvolvimento da economia até aí, de desviarem o comboio do desenvolvimento do seu caminho ascendente. Em todas as perturbações, recuos etc. que ocorrem na realidade, fazem isto. Mesmo abstraindo das perturbações não puramente económicas, encontramos algumas que não põem daquela forma característica fim ao desenvolvimento, mas apenas o atrasam. Podemos dar como exemplo aquele pânico num mercado. Depois do mesmo estar superado, continua-se no caminho já começado e, dentro de pouco tempo, já não se verá mais nada dos seus efeitos,

por muito duramente que possa ter afectado ou até ter destruído o indivíduo. Este tipo de perturbações explica-se, sem problema, pelos elementos de que já falámos. Nem o seu aparecimento, nem os seus efeitos constituem um problema por aí além. É fácil de entender que devem acontecer com frequência.

Outros processos, no entanto, têm a particularidade de desviar o desenvolvimento industrial do seu caminho. Esta circunstância atribui-lhes um interesse maior. Tem o efeito de eles não parecerem simples incidentes, mas, sim, fases do desenvolvimento que devem, ao mesmo tempo, ser entendidas como resultado das situações anteriores da vida económica e como condição das situações seguintes. Neste ponto surgem novos problemas. Sobretudo, donde é que vêm estas crises? Devem ser vistas simplesmente como a causa da decadência ou da estagnação que lhes seguem? E como é que as provocam?

Com isto, chegamos finalmente ao cerne da questão. As crises são pontos de viragem do desenvolvimento económico. Vamos ocupar-nos delas apenas na medida em que o são. Limitaremos também o termo "crises" a estes casos, entendendo todos os outros como acidentes que, por princípio, não têm interesse.

Estas grandes peripécias da vida económica surgem, então, como o elemento essencial da torrente dos factos pertinentes. Devem ser explicadas. No entanto, isto modifica o problema. Se houver perturbações que não são pontos de viragem, isso não significa muito. Na medida em que não se basearem em razões puramente económicas, podemos, sem mais, abstrair delas; na medida em que as

suas causas forem de natureza económica, não resultam, mesmo assim, da natureza da economia. Mas, existem também pontos de viragem que não são caracerizados por verdadeiras crises. Isto não nos deveria causar confusão? Lembremo-nos do nosso resultado de as perturbações do desenvolvimento económico, das quais estivemos a falar até agora, não terem nenhuma característica em comum. Não nas suas manifestações, porque vimos que todos os elemento associados à imagem da "crise" não são critérios gerais. Não nas suas causas. Estas podem ser de tipos distintos. Finalmente, não nos seus efeitos, porque estas perturbações por vezes – nem sempre – alteram o trajecto de desenvolvimento anterior. Mas aquelas características não só não são gerais mas também, como sublinhámos, nunca são essenciais no sentido de que, se elas faltassem, as coisas seriam consideravelmente diferentes. Continuariam ainda a ser sempre as grandes peripécias do desenvolvimento económico.

A situação é, então – como, aliás, aparece não raramente –, a seguinte: tomámos como ponto de partida uma massa não analisada de factos e de um conceito popular. Ambos não nos ofereceram nada que tivesse interesse teórico. A primeira parecia desafiar todas as regras, não deixando reconhecer traços comuns. O último revelou-se pouco preciso, uma arma de papel. No entanto, se nos aproximarmos mais, se removermos a camada superficial de manifestações acidentais, encontramos, de facto, um grande fenómeno de uma regularidade que salta à vista – a saber, o forte embate das ondas do desenvolvimento económico –, focando-se, de imediato, o nosso interesse neste ponto. Certamente, este fenómeno não está

totalmente adaptado àquela superfície. Vimos que, por um lado, não preenche o espaço todo por baixo dela, mas que, por outro lado, a excede. Mas é, mesmo assim, o grande fenómeno que serve de base para tudo o que aqueles factos superficiais têm de interesse fundamental. Todo o resto é acidental e secundário. Afastamo-lo para nos interrogarmos acerca da natureza deste estranho movimento ondular. Depois de este ter sido examinado, o resto dos fenómenos será fácil de entender.

Para usarmos a terminologia habitual: partimos do problema das crises, para chegarmos a um outro problema que reconhecemos como tendo um significado relevante, o problema da prosperidade e da depressão.[9] Porque é que comboio do desenvolvimento não segue continuamente o seu caminho, mas, sim, aos solavancos, de modo que a seguir a um movimente ascendente segue um movimento descendente, através do qual o caminho segue novamente para outro movimente ascendente?

2. A resposta não poderia ser mais curta e mais precisa: exclusivamente pelo facto de a imposição de novas combinações não ser uniformemente distribuída no tempo como se deveria esperar, de acordo com os princípios gerais da probabilidade – de modo que se possam escolher intervalos iguais para em cada um deles (por exemplo, em cada semana, cada dia ou cada hora) se realizar regularmente a implantação de uma nova combinação –, mas as novas combinações, se aparecerem de todo, aparecerem em massa.

Agora é necessário (a) interpretar esta pergunta, a seguir (b) explicar este aparecimento em massa, seguindo-se depois – no ponto 3 deste capítulo – a análise das consequências deste facto assim como do decurso do nexo causal provocado por ele. O último ponto que mencionámos contém, em todo o caso, ainda um problema específico, sem a solução do qual a teoria seria incompleta. Embora aceitemos a frase de Juglar "A única causa da depressão é a prosperidade" – o que significa que a depressão não é mais que a reacção da economia à prosperidade, que a superação da situação em que a economia acaba por se encontrar por causa da prosperidade, de modo que também a explicação da depressão é baseada na explicação da prosperidade –, contudo, a maneira como a prosperidade provoca a depressão é outra coisa, como o leitor já pode verificar na diferença que existe entre Spiethoff e mim, relativamente a este ponto. Igualmente, já verificará que a resposta a esta pergunta surge a partir do nosso raciocínio – sem dificuldades e sem recurso a novos factos ou meios intelectuais.

a) Se as novas empresas, como nós as entendemos, surgissem independentemente umas das outras, não haveria nem prosperidade, nem depressão como fenómenos particulares distinguíveis que dão nas vistas e que se repetem regularmente, porque, então, o seu aparecimento seria geralmente contínuo, seria "distribuído uniformemente no tempo" e as alterações que provocaria no respectivo circuito da vida económica seriam relativamente pequenas. Por isso, as perturbações que, ainda assim, ocorreriam

seriam apenas de importância local e, como tal, fáceis de superar por parte da economia nacional. Não existiriam significativas perturbações do circuito e, por conseguinte, nenhumas perturbações do crescimento. Note-se que isto é válido para todas as teorias de crise relativamente ao elemento onde vê a causa, especialmente também para todas as "teorias de desproporcionalidade". Nunca o fenómeno será tornado compreensível, se não se explicar porque é que a sua causa, seja esta qual for, actua de modo que o seu efeito não pode contínua e permanentemente ser equilibrado.[10]

A despeito disso, haveria, mesmo assim, bons e maus "tempos". As inflações de ouro e as outras inflações continuariam a acelerar o crescimento da economia, haveria deflações que o travam, e acontecimentos políticos e sociais assim como medidas económicas continuariam a exercer a sua influência. Um acontecimento como a Grande Guerra, por exemplo, que obrigou as economias a adaptar-se às necessidades da guerra, com a inevitável liquidação das suas consequências depois de ela ter acabado, com a perturbação de todas as relações económicas, as devastações e revoluções sociais, a destruição de mercados importantes, a alteração de todos os dados da humanidade, deveria ter ensinado qual o aspecto das crises e depressões, mesmo se antes não se soubesse. Mas estas não seriam as prosperidades e depressões, das quais estamos aqui a tratar. Não seriam regulares, nem necessárias no

sentido de resultarem da própria economia, mas seriam, em cada caso, explicadas por causas externas específicas, como já frequentemente sublinhámos. Existe uma situação favorável que devemos mencionar em particular, situação essa que, em cada caso individual, facilita e, em parte, explica a prosperidade: isto é, o estado de coisas criado por cada período de depressão. Como se sabe, há nestas circunstâncias, em regra, massas de trabalhadores desempregados, reservas de matérias-primas, máquinas, prédios, etc. oferecidos a preços abaixo dos custos de produção, há sobretudo uma taxa de juro baixa. De facto, esta situação assume um papel importante em quase todos os estudos do fenómeno, assim, por exemplo, em Spiethoff e Mitchell. Mas é evidente que com isto, com esta consequência, nunca poderemos explicar o fenómeno, se quisermos evitar fazer resultar primeiro a depressão da prosperidade, e depois a prosperidade da depressão. Razão pela qual vamos aqui, onde apenas nos interessa o princípio do assunto – e não uma listagem exaustiva das circunstâncias concretas que têm influência na prosperidade ou na crise, e que, no caso individual, são muitas vezes muito importantes (perda de colheita[11], rumores de guerra, etc.) – deixar estas consequências completamente de lado.

Há três circunstâncias que reforçam o efeito do aparecimento em massa de novos empreendimentos, sem, no entanto, existirem independentemente – enquanto outras "causas" autónomas:

Primeiro, o nosso raciocínio do II capítulo permite-nos esperar, e a experiência confirma-o, que as novas

combinações na sua grande maioria não nasçam das antigas, ocupando de imediato o lugar delas, mas que, antes, se coloquem ao lado delas e lhes façam concorrência. Do ponto de vista da nossa teoria, isto não é um elemento novo, nem autónomo. Também não é essencial para que haja prosperidade e depressão, mas é aparentemente muito importante para explicar a amplitude do movimento ondular.

Segundo, o aparecimento de procura empresarial massiva, que muito essencialmente significa o aparecimento de novo poder de compra, provoca uma onda secundária de prosperidade que alastra por toda a economia, sendo o veículo do fenómeno de properidade generalizada – que somente assim se torna compreensível, e que, de outro modo, fica sempre mal explicada. Somente porque da mão dos empresários o poder de compra chega em grande quantidade aos proprietários de meios produtivos materiais, a todos os produtores de bens do "consumo reprodutivo" (Spiethoff) e aos trabalhadores, infiltrando-se, a seguir, progressivamente em todos os canais da vida económica, todos os bens de consumo existentes acabam finalmente por ser vendidos a preços que sobem constantemente. Ao mesmo tempo, os bens de consumo continuam a ser encomendados em quantidades cada vez maiores pelo retalhista, continuam a ser produzidos em quantidades cada vez maiores pelo produtor, sendo utilizados para este fim meios de produção cada vez menos lucrativos (e frequentemente reactivados meios de produção que já tinham sido definitivamente abandonados),

– e somente por esta razão produz-se e negoceia-se temporariamente em todo o lado com lucro, o que é semelhante ao que acontece num período de inflação, quando, por exemplo, despesas de guerra são financiadas com papel-moeda. Nesta onda secundária muito se passa sem que haja, ou, pelo menos, antes que haja, um incentivo por parte da verdadeira força motriz, a antecipação especulativa ganha significado próprio, o sintoma da prosperidade acaba por tornar-se, de maneira conhecida, ele próprio num factor de prosperidade. Para a teoria dos índices de conjuntura e a compreensão da totalidade das manifestações da conjuntura isto é naturalmente da maior relevância. Para o nosso objectivo, contudo, apenas a distinção entre as ondas primária e secundária de conjuntura é importante. Também importante é o entendimento que a última pode, sem problema, ser justificada com a primeira, que numa teoria elaborada com base no nosso princípio tudo que alguma vez foi observado relativamente ao movimento cíclico encontraria o seu devido lugar, mas que numa exposição como esta nada disto pode ser devidamente tomado em consideração, sendo, por isso, fácil haver a impressão, não justificada, de falta de realismo.[12]

Terceiro, do nosso raciocínio resulta que os erros da prosperidade devem desempenhar um papel significativo no início e no decorrer da depressão. Certamente que a maioria das teorias de crise utilizem este elemento, de uma forma ou de outra. Mas em relação a elas deve sempre pôr-se a seguinte questão: Certamente que estão sempre a acontecer erros; no entanto, como não se produz ao

acaso, mas sempre com base em considerações mais ou menos cuidadosas e em estudos da situação e, por conseguinte, geralmente só numa medida, que, embora possa talvez ser perigosa para uma empresa isolada, excepcionalmente até para um ramo de actividade inteiro, não pode pôr em perigo a economia nacional como um todo, como pode haver um erro tão geral que tenha como consequência que o último aconteça? Que aconteça, precisamente, como causa autónoma e não como mera consequência da depressão que é para ser explicada, e que, se já existir por outras razões, invalida seguramente muitos planos que antes eram perfeitamente razoáveis, e torna erros perigosos que em outras circunstâncias poderiam ter sido superados? Isto exige uma explicação particular, sem a qual todo este argumento não explica nada. Porque, então, acontecem erros numa tal ordem de grandeza, ainda por cima periodicamente? O nosso raciocínio fornece uma tal explicação particular e, com efeito, não apenas daquela espécie secundária de erros, de disposições, que se tornam erros somente por causa da flutuação dos mercados já existente: se o que caracteriza o período de prosperidade não for apenas uma maior actividade de negócios como tal, mas antes, a imposição de combinações novas e não experimentadas, entende-se facilmente – como já foi dito no capítulo II – que o erro, neste contexto, tem de desempenhar um papel particular, qualitativamente diferente do que no circuito. Todavia, não existe aqui nenhuma "teoria do erro". Para evitar tal aparência, vamos deixar este elemento de lado. É, sem dúvida, uma circunstância que suporta e acentua, mas certamente não é uma "causa" primária e necessária

para compreender o princípio. Haveria movimentos cíclicos, mesmo se não houvesse nenhum sujeito económico – seja empresário, seja "indivíduo em geral" afectado – a fazer algo que, do seu ponto de vista, poderia ser designado como sendo "errado" – embora neste caso as consequências fossem consideravelmente mais suaves – e se ninguém cometesse um "erro" técnico ou comercial, ou tivesse sucumbido a qualquer "febre de especulação" ou, primeiro, a qualquer optimismo e, depois, a qualquer pessimismo infundados, até no caso – embora aí numa forma particularmente suave – de todos os sujeitos económicos estarem dotados com uma ampla previsão. É exclusivamente a situação objectiva, que a prosperidade cria forçosamente, que explica a natureza do assunto, como vamos ver.[13]

(b) Porque é que os empresários não aparecem de forma contínua, ou seja, um indivíduo em cada momento, mas em bandos? Unicamente, porque o aparecimento de um empresário ou de alguns deles facilita e, deste modo, provoca o aparecimento de outros, este aparecimento, por sua vez, facilita e causa o aparecimento de ainda outros e de um número cada vez maior deles.

Isto quer dizer, em primeiro lugar, pelas razões explicadas no capítulo II, que a "imposição de novas combinações" é difícil, sendo acessível apenas a pessoas com determinadas aptidões, o que se observa melhor quando se recorre a exemplos de te pos passados, ou à situação econó-

mica num estado que mais se assemelha a uma economia sem desenvolvimento, ou seja, o estado de uma avançada estagnação. Apenas poucas pessoas possuem estas "capacidades de liderança" e apenas poucas conseguem numa tal situação, que não é ela própria já "prosperidade", ter sucesso neste sentido. Mas se um ou alguns avançarem com êxito, umas tantas destas dificuldades desaparecem. É possível que estes primeiros indivíduos sejam depois seguidos por outros, o que, como é evidente, normalmente farão sob o estímulo do sucesso que agora parece alcançável. O seu êxito, por sua vez, facilita, através da eliminação cada vez mais completa dos obstáculos que analisámos no capítulo II, o avançar de mais pessoas, até que finalmente a inovação se torna familiar e real, acabando a sua aceitação por ser um assunto de livre escolha.

Em segundo lugar, visto que – como vimos – a aptidão do empresário é algo que, como todas as outras propriedades num grupo etnicamente homogéneo, está distribuído conforme a lei dos erros, o número de indivíduos que satisfaçam exigências neste sentido cada vez mais fracas cresce até ao ponto da maior ordenada. Portanto, com a tarefa a ficar cada vez mais fácil, e não tomando excepções em consideração – a existência de alguns Europeus numa tribo de negros seria um exemplo –, sucessivamente mais pessoas podem e vão tornar-se empresários, razão pela qual o aparecimento bem sucedido de um empresário conduz não simplesmente ao aparecimento de alguns outros, mas, sim, ao aparecimento de cada vez mais empresários, cada vez menos qualificados. Assim é também na prática

cujo testemunho meramente interpretamos. Nos ramos em que ainda há concorrência e um grande número de indivíduos independentes, observamos, para começar, o surgimento isolado de uma inovação – predominantemente em empresas criadas *ad hoc* – e, então, vemos como as empresas existentes deitam a mão à inovação, com rapidez e convicção diferentes, primeiro umas poucas e depois cada vez mais. Já chegámos a conhecer este fenómeno em relação à eliminação do lucro empresarial. Aqui surge novamente, embora sob um outro aspecto.[14]

Terceiro, isto explica o aparecimento "em bandos" dos empresários, precisamente, até ao esgotamento das possibilidades da economia privada no novo caminho, caracterizado pela eliminação do lucro empresarial, primeiro no ramo de actividade no qual os pioneiros surgiram. Com efeito, a realidade também nos mostra que todas as conjunturas normais começam num ramo ou em alguns ramos de actividade (construção de caminhos-de-ferro, indústrias eléctrica e química, etc.) e são, sobretudo, caracterizadas por inovações neste ou nestes ramos. Todavia, os "pioneiros" removem os obstáculos para os "outros" não apenas no ramo produtivo em que aparecem, mas, em conformidade com a natureza destes obstáculos, *ipso facto* também nos outros ramos de produção: estes podem igualmente copiar muita coisa; o exemplo em si tem efeito também sobre eles; e muitas conquistas servem directamente também os outros ramos, como, por exemplo, a abertura de um novo mercado, independentemente de circunstâncias de importância secundária que brevemente

surgirão – aumentos de preços, etc. Desta forma, os primeiros dirigentes têm um efeito que excede a sua esfera de acção imediata e, assim, o número de empresários aumenta ainda mais do que seria normalmente o caso, a economia é atraída mais rápida e mais completamente do que seria normalmente o caso para o processo de reorganização que constitui o significado do período de prosperidade.

Quarto, quanto mais o processo de desenvolvimento confia em todos os participantes e se torna um assunto do lápis de calcular, quanto mais os obstáculos ficarem mais fracos no decorrer do tempo, tanto menos "liderança" será necessária para criar o novo. Tanto menos pronunciado será, portanto, o aparecimento em grupo dos empresários, tanto mais suaves serão as ondas da conjuntura. Aparentemente, também esta consequência da nossa opinião é confirmada de forma convincente pela realidade. Na mesma direcção actua a criação de cada vez mais *trusts* na vida económica, embora ainda hoje um grande *trust*, com as suas vendas e as suas necessidades financeiras, também dependa de tal forma da situação do mercado fortemente determinada pela concorrência, que o adiamento, que é lucrativo para todas as partes, das suas inovações e, especialmente, das suas construções, para o período da depressão – como, e.g., se vê na política dos caminhos-de-ferro americanos – é possível apenas esporadicamente. Na medida em que for efectivo, também este elemento confirma a nossa opinião.

Quinto, sem constrangimento, mas inevitavelmente, o aparecimento em grande número das novas combinações

explica os traços essenciais do período de prosperidade. Explica, porque um aumento de investimentos é o primeiríssimo sintoma de uma prosperidade incipiente, porque a indústria dos meios produtivos é a primeira a acusar uma intensificação mais do que normal, porque sobe, sobretudo, o consumo de ferro (Spiethoff). Explica o aparecimento em massa de novo poder de compra[15] e, por conseguinte, a subida dos preços característica dos períodos de prosperidade que, obviamente, nenhuma referência a um aumento da procura ou a uma subida de custos por si pode explicar. Para além disso, explica a diminuição do desemprego e a subida dos salários[16], o aumento da taxa de juros, o crescimento do transporte de mercadorias, a crescente tensão sobre os balanços e reservas bancários, etc. e, como foi dito, o desencadear de ondas secundárias de prosperidade – uma "prosperidade" que envolve toda a economia nacional.

3. O aparecimento em grupo dos empresários que é a única causa do fenómeno da "prosperidade", tem, pois, uma influência – que é diferente da influência do aparecimento contínuo, regularmente distribuído no tempo – sobre a economia nacional, na medida em que não significa como este uma perturbação contínua, imperceptível em cada caso, mas, sim, uma perturbação do estado de equilíbrio grande, aos solavancos, uma perturbação de uma outra ordem de grandeza. Ao passo que as perturbações causadas por um aparecimento contínuo poderiam ser reabsorvidas continuamente, devido ao aparecimento em massa, decorrerá um processo particular e distinguível de reabsorção, um

processo para encaixar o novo e adaptar o sistema económico à situação nova, à liquidação ou também, como lhe chamei antes, à "aproximação a um novo estado estático" ("*Statisierung*"). Este processo é a essência da depressão periódica, que do nosso ponto de vista deve, portanto, ser definido como a luta da economia para alcançar um novo estado de equilíbrio adaptado aos dados que foram alterados pela "perturbação" da prosperidade.

Neste contexto, a essência da questão não é, porventura, que o empresário individual, ao planear apenas o seu empreendimento, não tome em consideração o aparecimento em grupo de outros empresários, entrando, por conseguinte, em apuros. É, certamente, correcto que um comportamento de economia privada, que do ponto de vista de uma empresa individual estiver certo, pode, pelo efeito massivo de comportamentos similares de muitos, ficar despojado dos seus frutos. Tomámos conhecimento do exemplo mais importante quando descrevemos como, precisamente, a aspiração do produtor a alcançar o máximo de lucro põe em andamento o mecanismo que, na economia nacional, tende a eliminar ganhos excedentes. Deste modo, também neste contexto o efeito massivo poderia tornar "errado" o que para a pessoa individual estava "correcto". Com efeito, na maioria das crises este elemento desempenhará um papel, visto, embora o empresário na prática tenha conhecimento do aparecimento em massa dos outros e não poder ser surpreendido pelo mesmo, ainda assim no caso concreto frequentemente se engana a avaliar tanto a intensidade como a velocidade destes acontecimentos. Porém, a essência da perturbação criada

pela prosperidade não é que ela com frequência acabe por anular[17] os cálculos dos empresários, mas antes, nas seguintes três circunstâncias:

Primeiro: a procura do empresário por meios produtivos, suportada pelo novo poder de compra, ou seja, a conhecida "corrida aos meios produtivos" (Lederer) provocada por esta procura que acontece na prosperidade, faz subir os preços destes meios produtivos. Na vida real, esta situação é mitigada pelo facto de, pelo menos, uma parte das novas empresas não existir lado a lado com as antigas, mas surgir delas, e as velhas empresas não estarem simplesmente a operar sem lucro, mas alcançarem ao menos um ganho do tipo da quase-renda. No entanto, para perceber a natureza do efeito, é melhor supormos que tudo o que for novo está personificado em empresas criadas de novo, sendo financiado apenas por poder de compra criado de novo, e existe paralelamente com empresas que operam estritamente em conformidade com o circuito e sem lucro, empresas, portanto, que, devido à subida dos seus custos, começam a produzir com prejuízo. A realidade contradiz este modelo menos do que seria de supor: de facto, apenas a atmosfera facilmente compreensível que envolve o período de prosperidade engana acerca do facto de que a prosperidade, já muito pouco depois do seu início e também enquanto apenas se manifesta no aumento da procura, significa a entrada em dificuldades para muitos produtores, que serão, no entanto, suavizadas pela subida dos preços que se iniciará. Estas dificuldades são uma manifestação do processo, através do qual os meios produtivos são

retirados às empresas antigas e investidos nos novos objectivos, como foi explicado no capítulo II.

Segundo: depois de alguns anos, os novos produtos entram no mercado em concorrência com os antigos e o complemento em bens – que basicamente mais do que compensa a criação do poder de compra – do poder de compra anteriormente criado de novo entra no circuito da economia nacional. Novamente, as consequências deste processo são, na prática, diminuídas pelos elementos mencionados no ponto anterior assim como pelo facto de, no caso de investimentos de uma certa envergadura, este complemento (por exemplo, o produto de uma nova central eléctrica) aparecer apenas gradualmente. Mas isto não afecta a natureza do processo. Se já no início da prosperidade os custos para as empresas antigas foram aumentados, serão agora os seus resultados que são diminuídos, primeiro os dos empresários com os quais o "novo" está a concorrer, mas a seguir, em princípio, os de todos, na medida em que a procura dos consumidores muda de direcção a favor da inovação. Independentemente da possibilidade de lucrarem – secundariamente – com a inovação, apenas o eventual pára-choques das quase-rendas, cujo efeito, na maioria dos casos, é só temporário, impede a passividade dessas empresas. E apenas porque as empresas antigas normalmente têm uma base sólida e parecem particularmente dignas de crédito, esta passividade não leva de imediato ao declínio. O seu fracasso, pelo menos, parcial – mitigado pela circunstância que tão bem se adequa à nossa opinião, que a prosperidade primariamente nunca é

geral, mas, sim, se centra apenas num único ramo de actividade, ou em poucos, deixando incialmente as outras áreas da economia intactas e afectando-as seguidamente somente de uma outra forma, secundária – chega, a seguir, a influenciar o sucesso das novas empresas. Da mesma forma como, pela razão mencionada, aparecem primeiro os empresários em grupos, aparecem depois os seus produtos *en masse* porque – inteiramente no sentido da nossa teoria – não servem objectivos arbitrariamente diferentes, mas, sim, largamente semelhantes, podendo por essa razão aparecer no mercado dos seus produtos depois de sensivelmente o mesmo tempo, respectivamente. O tempo médio[18] que tem de decorrer até esta data explica essencialmente a duração do período de prosperidade – que na prática, evidentemente, ainda está dependente de muitos outros elementos. Este aparecimento dos novos produtos causa a queda dos preços[19] que, por sua vez, põe fim à prosperidade, pode resultar numa crise, resulta necessariamente na depressão e provoca todo o resto.

Terceiro: o sucesso sistemático dos novos empreedimentos provoca uma deflação do crédito, porque os empresários são agora capazes – e têm todos os motivos – de pagar as suas dívidas, o que, visto não haver outros candidatos ao crédito para tomar o seu lugar, resulta num desaparecimento de poder de compra recém-criado no preciso momento em que existe o seu complemento de bens, podendo este a partir daí ser produzido cada vez mais no âmbito do circuito. Esta tese necessita de ser cuidadosamente consolidada. Primeiro, deve distinguir-se entre esta

deflação e duas outras. A deflação não apenas relativamente ao nível dos preços do período de prosperidade, mas, em princípio, também relativamente àquele do período de depressão anterior deveria conduzir ao aparecimento sistemático dos novos produtos já no caso em que não tenham desaparecido nenhuns meios de pagamento através do pagamento de dívidas por parte dos empresários, porque obviamente a soma dos preços dos novos produtos tem normalmente de ser maior do que o montante destas dívidas. Também isto já teria a mesma consequência que a liquidação das dívidas tem num grau ainda mais elevado, mas, não obstante isso, estamos agora a falar desta e não daquela. Para além disso, a deflação acontece na depressão já em curso ou que está a ser esperada pela Banca, simplesmente pelo facto dos bancos se esforçarem na sua iniciativa de limitar os seus créditos. Na prática, este é um elemento muito importante, que é frequentemente responsável pelo desencadear de uma verdadeira "crise", sendo no entanto um outro elemento acessório, alheio à essência do assunto. Também não é deste que estamos aqui a falar, embora não neguemos a sua existência nem a sua importância, mas, sim, apenas o seu papel enquanto causa primária.[20] Mais. A nossa formulação contém duas abstracções, cujo objectivo é delinear o essencial de forma bem nítida, mas que excluem circunstâncias muito importantes que estão, na prática, a suavizar o processo. Primeiro, não conta com o facto de os novos produtos, em regra, conterem apenas pequenas quotas de desgaste das instalações criadas para a sua produção, e de, por conseguinte, quando as novas empresas estiverem

prontas para a produção, apenas uma parte, geralmente uma pequena parte, das despesas totais do período de prosperidade entrar no mercado numa forma de poder ser vendida, razão pela qual o poder de compra criado de novo sai da circulação só gradualmente, uma parte dele apenas quando períodos de prosperidade posteriores já fizeram com que mais candidatos a credito entrassem no mercado monetário. Contudo, a reabsorção do novo poder de compra pelo capital de poupança não muda nada neste processo de deflação – o que faz uma diferença, sim, é a circunstância de que muitas vezes estados, freguesias, bancos hipotecários, etc. assumem o lugar da procura suspensa por parte dos empresários. Abstraindo deste desaparecimento apenas gradual das dívidas dos empresários, deve ainda tomar-se em consideração que na economia moderna, na qual o juro também se infiltrou no circuito, os meios de pagamento a crédito podem também ficar permamentemente em circulação, na medida em que há mercadorias produzidas ano após ano que correspondem a eles, o que resulta em mais uma mitigação do processo. Mas, não obstante isso, o processo é efectivo, acontecendo, de facto, restituições de dívidas por parte de empresas bem sucedidas – de modo que esta deflação, embora de um modo muito suave, tem de acontecer sempre, pela lógica da situação objectiva, e automaticamente, quando a prosperidade acabar de alcançar um nível suficientemente alto. Em todo o caso, a história do preço do século dezanove apresenta, com efeito, uma verificação considerável desta teoria que, portanto, conduz à consequência que no decorrer do desenvolvimento, o nível do preço "secular " deveria descer progressivamente.

Os dois períodos que não foram perturbados por revoluções monetárias, ou seja, o tempo que vai das Guerras Napoleónicas até à descoberta de ouro na Califórnia e o período de 1873-1895, apresentam, na verdade, o fenómeno que deveríamos esperar conforme a nossa teoria, a saber, que cada um dos cavados periódicos das ondas dos preços é mais baixo do que o anterior, e que existe uma curva dos preços para baixo que elimina as flutuações cíclicas.

Por último, temos ainda de explicar a razão pela qual não há sempre outros empresários a candidatar-se ao crédito, no lugar dos empresários que liquidam as suas dívidas. Há duas razões, às quais, na prática, se juntam outras que podem ser consequências dos elementos que designamos como importantes, ou que podem ser provados como sendo acidentais ou devidos a influências exteriores e aos quais, neste sentido, chamamos secundários, insignificantes ou acessórios. Se, no ramo de actividade que suporta a prosperidade e no qual aparecem os empresários pioneiros, sob o estímulo do seu sucesso se implantarem tantas mais empresas que, quando em pleno funcionamento, produziriam exactamente aquela quantidade de produto que, por meio da descida do preço e do aumento dos custos – que, como é evidente, também surge quando a respectiva indústria segue a chamada lei do rendimento crescente – por ela causados eliminaria o lucro empresarial, esgotaria com isto o impulso para avançar mais nesta direcção. Na prática da economia concorrencial isto também acontece apenas aproximadamente e não exclui que este processo deixe ainda sobreviver alguns lucros ou

desemboque imediatamente em prejuízos. De modo analógico fica determinada a fronteira até onde os empresários que aparecem em outros ramos e os fenómenos causados por ondas secundárias de desenvolvimento podem avançar. Uma vez alcançada esta fronteira, o impulso desta prosperidade está esgotado. A segunda razão explica porque não se segue simplesmente uma nova prosperidade: porque a actividade do grupo dos empresários alterou, entretanto, os dados da economia, perturbou o seu equilíbrio e, deste modo, desencadeou na economia um movimento aparentemente desregrado, que entendemos como o aspirar por um estado de equilíbrio – no entanto, não o mesmo – e que, como vamos já discutir, impossibilita o cálculo seguro em geral, mas em particular relacionado com outras novas empresas. Na prática, apenas o último elemento – a insegurança característica, que é a consequência das novas criações da prosperidade – é sempre imediatamente perceptível. A já mencionada "fronteira" mostra-se na maioria dos casos apenas relativamente a pontos individuais. Mas ambas as situações são geralmente assombradas, primeiro, por consequências que a previsão de muitos sujeitos económicos antecipa – alguns deles sentem mais cedo do que outros, ora como os bancos a tensão, ora como muitas empresas antigas a subida dos custos e outros elementos, e reagem a elas, na maioria dos casos demasiado tarde, mas então em pânico, sobretudo os "jogadores mais fracos" – segundo, por acontecimentos acidentais que, é certo, surgem sempre, mas que no clima de insegurança criada pela prosperidade ganham uma importância que normalmente não têm – o que explica

porque é que o indivíduo da prática, em relação a quase todas as crises, sabe referenciar acontecimentos acidentais (por exemplo, rumores políticos desfavoráveis) como causas e que estão, de facto, muitas vezes na origem das crises – terceiro, por intervenções vindas do exterior, de entre as quais um abanão propositado com as rédeas da política do banco emissor costuma ser a mais importante.

4. Se o leitor ponderar o que dissemos aqui, testando-o com a ajuda de qualquer material real ou dos raciocínios de quaisquer teorias de crise ou de conjuntura, deve compreender como a prosperidade agora explicada cria por si própria uma situação objectiva, que, mesmo abstraindo de todos os elementos acessóriais e ocasionais, põe, ela própria, fim à prosperidade, e resulta facilmente numa crise e necessariamente numa depressão e, através da última, num estado temporário de relativo equilíbrio e falta de desenvolvimento. À depressão como tal damos o nome de processo de reabsorção e liquidação normal, ao decurso caracterizado pela erupção de uma verdadeira crise – pânico, colapso do sistema de crédito, epidemias de bancarrota – e às suas demais consequências damos o nome de processo de reabsorção e liquidação anormal. Complementando e em alguns pontos repetindo o que já dissemos, temos agora mais algumas palavras a acrescentar relativamente a este processo – primeiro, apenas relativamente ao processo normal, visto o anormal não levantar problemas fundamentais.

Do que foi dito resulta directamente a compreensão de todas as características primárias e secundárias do

período de depressão, que aparecem alinhadas na linha de um nexo causal uniforme. A prosperidade provoca, por si mesma e com necessidade intrínseca, a passividade de muitas empresas, a baixa de preços para além de deflação e, ainda, deflação por causa da contracção do crédito – fenómenos que, no decorrer do processo, se tornam todos mais fortes por razões secundárias. Fica explicada, além disso, a diminuição do investimento de capital[21] e da acção empresarial – cujo impulso se esgota – e, por conseguinte, a estagnação nas indústrias dos meios produtivos e a descida do índice de Spiethoff (consumo de ferro) assim como de barómetros similares, por exemplo, a existência de encomendas do *trust* de aço americano, etc. Com a queda da procura por meios produtivos descem, ainda – quando o coeficiente de risco é eliminado – a taxa do juro e a taxa de emprego dos trabalhadores. Devido à diminuição da soma dos rendimentos monetários, que é causada por aquela deflação, embora seja reforçada por bancarrotas, etc., desce, por último, a procura por todas as outras mercadorias, razão pelo qual o efeito do processo se alarga a toda a economia nacional, criando a imagem geralizada de a economia se encontrar em depressão.

Há, no entanto, duas razões que evitam que estas características apareçam na sequência temporal que corresponderia à sua posição no nexo causal. Primeiro, o facto de não só serem antecipadas pelo comportamento dos sujeitos económicos, mas de serem antecipadas em graus muito desiguais. Isto acontece, por exemplo, particularmente naqueles mercados nos quais a especulação profissional desempenha um maior papel do que em outros.

Deste modo, o mercado das acções, por vezes, sofre já "pré-crises" especulativas muito antes de, realmente, se chegar ao ponto de viragem. Essas são, depois, superadas dando lugar a mais um movimento ascendente que pertence ainda ao mesmo *boom* (assim em 1873 e 1907). Mas há outro elemento muito mais importante. Da mesma forma como, na prática, o aumento do preço de um produto antecipa com frequência o aumento dos custos que, não obstante, é a sua "causa", surge aqui também um fenómeno semelhante. A queda do investimento de capital no sentido em que acabamos de falar, assim como a diminuição paralela da actividade empresarial e a estagnação na indústria dos meios produtivos, por exemplo, pode, certamente, segundo a lógica do processo acontecer igualmente antes da prosperidade atingir a sua culminação exterior, mas isto não é necessário. A razão de estes sintomas aparecerem regularmente tão cedo é, antes, que estão sob a influência de factores que antecipam com relativa prontidão o que há-de vir. Segundo, porém, há várias circunstâncias que fazem com que, no decorrer real do processo, os elementos secundários sobressaiam muitas vezes com mais nitidez que os primários. O medo do emprestador exprime-se, por exemplo, numa subida da taxa de juro, sendo apenas numa fase posterior da depressão que emerge o efeito que, conforme a natureza do assunto, deveria no decorrer normal acontecer relativamente cedo. A redução da procura por trabalho deveria ser um sintoma da viragem que aparece muito cedo, mas, como o salário no período de prosperidade não sobe de imediato, porque naquela altura costuma haver trabalhadores desempregados, ele, às vezes, desce

como desce também o nível de emprego (isto aconteceu, por exemplo, em 1907 na América), mas não regularmente com a prontidão que seria de esperar, porque é impedido por uma série de obstáculos conhecidos. O mundo do comércio tenta defender-se da descida dos preços, e onde a concorrência não estiver totalmente "livre" – e práticamente em nenhum sítio o é – e os bancos derem o seu apoio, consegue defender-se com êxito temporário, de modo que o preço, em termos de tempo, atinge frequentemente o máximo já depois da viragem. Estabelecer todos estes factos com exactidão é de certeza uma tarefa essencial do estudo das crises. Aqui basta constatar, o que quase já não preciso de justificar, que tudo isto altera tão pouco na natureza do assunto, como os fenómenos análogos em outras áreas, aos quais me refiri mais acima no texto, justificarem, por exemplo, objecções contra o edifício da teoria do preço.

Os acontecimentos do período de depressão apresentam uma imagem de insegurança e irregularidade que entendemos sob o ponto de vista da procura por um novo equilíbrio, da adaptação a uma situação global que mudou de forma relativamente rápida e considerável. Esta insegurança e irregularidade é inteiramente compreensível. Para cada empresa, os dados habituais são alterados. Qual o grau e o tipo de mudança, no entanto, apenas a experiência pode ensinar. Há novos concorrentes, velhos clientes e fornecedores deixam de aparecer, é preciso tomar posição em relação a novos modos de fazer negócio, em cada momento podem ocorrer acontecimentos imponderáveis – recusas de créditos imprevistas. O "homem económico comum"

vê-se confrontado com tarefas que se encontram fora da sua rotina, das quais não está a altura, e perante as quais comete erros que depois se transformam numa importante causa secundária para mais desgraças. Uma outra destas causas é a especulação, pelo aperto que experimenta, assim como devido à sua antecipação de mais destruições de valores, de modo que todos estes elementos – já suficientemente bem conhecidos – se reforçam mutuamente. Em nenhuma parte o resultado final é claramente visível, em todo o lado podem surgir pontos fracos que, por si, não têm nada a ver com a crise concreta. Por fim, pode revelar-se que o modo correcto de reagir é reduzir ou expandir as empresas, sem que de momento se possam indicar razões seguras a favor de uma ou de outra forma de agir. Neste contexto, a complicação e a confusão da situação que a teoria usa – na minha maneira de ver, de forma injustificada – para explicar as causas da depressão, torna-se efectivamente um factor importante da ocorrência real, mas que agora, por sua vez, aparece enquanto elemento de uma situação explicada com causas específicas.

A insegurança dos dados e valores em vias de reajustamento e as perdas que aparecem ou ameaçam de forma aparentemente desordenada e imponderável criam a atmosfera que é característica dos períodos de depressão, tanto mais que os elementos especulativos sofrem particularmente, fazendo-se notar a eles próprios assim como a opinião oficial da bolsa, em termos de negócios e sociais, no período de prosperidade. Para muitas pessoas, nomeadamente, as da última categoria e para os produtores que em parte dependem da sua procura por bens de luxo,

a situação parece consideravelmente pior do que é – parece, por assim dizer, que chegou o fim de todas as coisas. Subjectivamente, os produtores, especialmente se se opuserem à inevitável descida dos preços, vêem na viragem uma erupção de produção excessiva latente e a depressão como a sua consequência. De facto, a impossibilidade de vender as mercadorias produzidas, mais ainda, das mercadorias produzíveis a preços que cobrem os custos, é um dos fenómenos causadores das outras consequências conhecidas, da "falta de dinheiro", possivelmente da insolvência, que é tão frequente que todas as teorias de conjuntura devem ser capazes de a explicar. Como o leitor verifica, a nossa faz isto, mas não utiliza este facto típico como causa primária e autónoma.[22] A produção excessiva é agravada pelo fenómeno, que já considerámos e explicámos, da unilateralidade da prosperidade. Esta circunstância, por um lado, e, por outro, a discrepância entre a oferta efectiva e a procura efectiva que no período da depressão deve acontecer em muitas indústrias, têm como resultado que as manifestações das crises podem sem problema ser expressas no âmbito geral das várias teorias de desproporcionalidade. O conteúdo de todas essas teorias consiste na forma como o aparecimento da desporporcionalidade é explicado e na indicação das entidades entre as quais a desporporcionalidade é suposta existir. Para nós, a desporporcionalidade entre as quantidades de bens e entre os preços de bens resultante da perda do equilíbrio em muitas partes da economia nacional (e, relacionado com isto, igualmente entre os valores dos rendimentos nos vários ramos de actividade – não, no entanto, entre as somas de rendimentos das

classes de sujeitos económicos) é de forma muito similar à produção excessiva, um fenómeno intermédio e não uma causa relevante. Não há nenhuma relação normal entre os lucros empresariais e os rendimentos das outras pessoas, que poderia ser perturbada, e os rendimentos destas outras pessoas (com a excepção daqueles que recebem somas de dinheiro fixas) têm a tendência de flutuar *a pari passu* e de ganhar ou perder terreno à custa ou a favor dos rendimentos fixos, o que não disturba o processo económico.

A unilateralidade da prosperidade tem, entre outras, a consequência de a tensão e o perigo da situação não serem igualmente grandes para todos os ramos de actividade. A experiência ensina, como já foi mostrado por Aftalion[23], que alguns ramos quase não são sequer afectados, outros relativamente pouco. Em todo o caso, é um facto – que o nosso raciocínio explica – que a depressão aparece em muito mais sítios do que a prosperidade. Neste contexto verifica-se que as novas empresas são muitas vezes afectadas consideravelmente mais do que as empresas tradicionais, o que parece contrariar a nossa opinião. Isto explica-se pelo seguinte: a velha empresa tem o para-choque da quase-renda, mas, sobretudo, tem reservas que foram acumuladas regularmente. Está encaixada em relacionamentos protectores, com frequência eficazmente apoiada pela relação de longos anos que tem com o seu banco. Pode, durante anos, apresentar um saldo passivo, sem que os seus credores comecem a inquietar-se. É por isso que aguenta muito mais do que a nova empresa que é controlada com severidade e desconfiança, que não tem reservas, mas antes, no melhor dos casos, tem restos de

créditos não utilizados, que basta dar apenas um sinal de atrapalhação para ser considerada uma "fraude", e que geralmente ainda tem de conquistar o seu lugar. Por isso, poderá a repercussão da alteração de todas as situações ser visível mais cedo e mais acentuadamente nas novas empresas do que o golpe que ela desfere às empresas antigas. É por isso que a primeira leva mais facilmente à última consequência, à bancarrota, do que a última que, antes, inicia uma lenta agonia. Isto distorce a imagem do assunto. É também a razão pela qual somente com sérias reservas se pode falar do "processo de selecção" da crise, porque é o que é seguro que tem a melhor oportunidade de sobreviver à crise, não o que é por si o mais perfeito. Porém, na natureza do fenómeno isto não muda nada.

5. Embora seja bem compreensível que o processo de ajustamento e reabsorção dos períodos de depressão seja sentido como desagradável pelos elementos mais activos e que criam o clima da economia nacional, e embora, mesmo se tudo corresse na perfeição ideal, este processo tivesse, em muitos casos, de destruir valores e existências, ter-se-ia uma percepção incompleta da sua natureza e dos seus efeitos, se fosse visto meramente sob o ponto de vista do fim do impulso de prosperidade, ou se fosse descrito meramente com características negativas. Pelo contrário, são dois esforços positivos que constituem a sua essência e que são, em termos económicos, muito mais característicos para ele do que o que acabámos de dizer.

Primeiro, o processo da depressão conduz, como já dissemos, novamente a um estado de equilíbrio – não ao mesmo. Convencemo-nos do facto de que todos os seus acontecimentos, os primários como os secundários, devem efectivamente ser compreendidos sob este ponto de vista – como afirmámos – sendo apenas aparentemente sem sentido e sem regras, se considerarmos novamente a quê, e de que modo, os vários sujeitos económicos têm de reagir na depressão: à perturbação pela prosperidade. Isto é, à perturbação pelo aparecimento "em bandos" das novas combinações e dos seus produtos, pelo aparecimento das mesmas lado a lado com as antigas empresas, e pela "unila-teralidade " do seu aparecimento. E de forma que aqueles sujeitos económicos cujo comportamento normalmente importa e que não são apenas afectados como, por exemplo, todo o tipo de directores de produção – em contraste com outros, e.g., trabalhadores, proprietários de terra, pessoas a viver da renda – se adaptam aos dados que foram alterados pela prosperidade. As empresas antigas – ou seja, basicamente todas as que existem, com excepção das que apareceram na prosperidade e, na prática, ainda com a excepção das que não correm perigo por causa da sua posição de monopólio, por terem na sua posse vantagens especiais ou uma técnica que é persistentemente superior – têm três possibilidades à sua frente: morrer, no caso de, por razões factuais ou pessoais, não serem capazes de se adaptar; dar-se por vencidas e tentar, no futuro, sobreviver numa posição modesta; finalmente, por força própria ou com ajuda alheia, mudar de ramo de actividade ou, em conformidade com as novas situações, mudar-se para outras posi-

ções técnicas ou comerciais, o que em muitos casos acaba por ser uma expansão da produção. As novas empresas têm de vencer a sua primeira prova de resistência, o que é muito mais difícil do que seria se tivessem surgido continuamente e não "em bandos". Agora estabelecidas, também elas têm de se adaptar e, mesmo se, subjectivamente, na sua fundação nada foi mal feito, têm com frequência de efectuar correcções. Embora seja por outras razões, por razões secundárias, vêem-se confrontadas com problemas e possibilidades semelhantes àqueles que as velhas empresas têm de enfrentar; e, como já foi mencionado, estão, em muitos aspectos, menos à altura da sua tarefa do que as velhas. O comportamento característico dos indivíduos no período da depressão consiste em medidas, correcções de medidas, mais medidas para resolver estas tarefas e os efeitos disto tudo. Todas as manifestações da depressão, excepto pânicos objectivamente infundados e consequências de erros – que são típicos para o decurso anormal de crises – podem ser incluídas neste esquema, ou seja, no modelo da situação criada pela prosperidade e do comportamento ao qual esta obriga os sujeitos económicos, da perturbação do equilíbrio e da reacção à mesma, da alteração dos dados e da adaptação, com ou sem sucesso, à nova situação.

Da mesma forma como o esforço para alcançar o novo estado de equilíbrio que encaixe o novo e os seus efeitos sobre o velho naquilo que existe, constitui, com efeito, o conteúdo do período da depressão, como a observamos na realidade, da mesma forma pode mostrar-se que este esforço tem, de facto, de conduzir à aproximação,

o mais possível, de um estado de equilíbrio. Isto por si não está já contido na primeira afirmação. Antes, é ainda preciso comprovar, por um lado, que o impulso que move o processo da depressão não acaba, por princípio, antes de ter concluído a sua tarefa, ou seja, antes de ter realmente alcançado o estado de equilíbrio e, por outro lado, que até isto acontecer não há nenhuma nova perturbação oriunda da própria economia em forma de uma nova prosperidade. O impulso que guia o comportamento dos indivíduos no período da depressão é claramente a perda que está a acontecer ou que é iminente. Mas, perdas acontecem ou ameaçam acontecer – não necessariamente em toda a economia, mas nas partes dela que estão em perigo – enquanto todas as economias individuais e, consequentemente, a economia na sua totalidade, não se encontrarem num estado de equilíbrio estável, o que praticamente significa enquanto não estão, por sua vez, a produzir a preços que mais ou menos cobrem os custos. Por conseguinte há depressão, basicamente, enquanto a economia ainda não se tenha aproximado de um tal equilíbrio. Enquanto este processo não tiver completado a sua tarefa neste sentido, não é interrompido por nenhum novo movimento ascendente, porque durante este tempo existe necessariamente aquela insegurança sobre a nova configuração de todos os dados, que impossibilita calcular novas combinações e dificulta a participação dos factores cuja cooperação é precisa. Ambos os resultados coincidem com os factos, se se mantiverem as seguintes reservas em mente: o conhecimento da mudança periódica da conjuntura e do seu mecanismo, que é próprio do mundo moderno de negócios, faz

com que os indivíduos estejam sempre, depois de o pior ter sido superado, já a antecipar a próxima prosperidade e, em particular, as suas manifestações secundárias; a adaptação de muitos sujeitos económicos e, por conseguinte, de muitos valores ao novo equilíbrio é frequentemente travada e adulterada pela sua expectativa de, se somente conseguissem "aguentar-se" – sendo muitas vezes no interesse dos seus credores facilitar-lhes isto – poderiam, por exemplo, liquidar em condições favoráveis no próximo período de prosperidade ou poderiam nem sequer ter necessidade de liquidarem. Isto em tempos de prosperidade predominante é particularmente importante e salva tanto o que é viável, como também mantém o que não o é, mas de qualquer maneira impede que se alcance um estado de equilíbrio sólido. Para além disto, a monopolização contínua da vida económica possibilita a continuação permanente de "desequilíbrios" dentro dos próprios grandes *trusts* e, por conseguinte, também fora deles, porque o equilíbrio existe somente, se houver uma concorrência totalmente livre em todos os ramos de produção. Mais: a força financeira de muitas empresas, especialmente das antigas, e o apoio dado pelas mais variadas razões a outras empresas – e.g., subvenções do Estado que são concedidas *bona* ou *mala fide* na suposição de que se trata de um aperto causado por circunstâncias exteriores, ou até direitos alfandegários proteccionistas que por vezes são estabelecidos em tempos de uma depressão prolongada – têm como consequência que a adaptação não seja, de modo algum, sempre urgente e uma questão vital imediata e que, no que se refere à economia privada, frequentemente até se torne

supérflua, – como poderia, por princípio, ser evitada através de uma inflação de crédito adequada em cada caso. Igualmente, o capital dos acasos – uma boa colheita em tempo útil, por exemplo – desempanha um papel importante. Por último, há anomalias no decorrer da depressão que, por vezes, têm o efeito de elas próprias criarem supercompensações: se, por exemplo, um pânico infundado tiver causado a desvalorização indevida das acções de uma empresa e, em consequência disso, se tenha iniciado um movimento ascendente corrector da mesma, esta subida pode, por sua vez, ultrapassar o alvo e manter as acções a um nível de cotação inadequadamente elevado, transformando-o, em geral, num estímulo para um pequeno pseudo-*boom* que pode eventualmente durar até se iniciar uma prosperidade verdadeira.

É evidente que nunca se chega a uma situação que corresponda inteiramente à imagem teórica da falta de desenvolvimento e na qual, porventura, já não haja nenhum rendimento de juro. Já a duração relativamente curta de depressões evita isto. Mesmo assim, porém, existe sempre uma aproximação a um estado sem desenvolvimento que, sendo relativamente equilibrado, pode, por sua vez, vir a ser o ponto de partida para a imposição de novas combinações. Neste sentido chegamos, então, ao resultado que, em conformidade com a nossa teoria, entre dois períodos de prosperidade terá sempre de existir um processo de reabsorção que desemboca num estado aproximado de equilíbrio e que se realiza quando o equilíbrio é alcançado. Para nós, isto é importante não só porque existe, de facto, um tal estado intermédio e todas as teorias de crise

têm a responsabilidade de o explicar, mas também porque somente o comprovar da necessidade de um tal estado de equilíbrio periódico fecha o círculo do nosso raciocínio. Porque partimos de um tal estado, do qual a onda do desenvolvimento capitalista surge pela primeira vez – não interessa quando isto aconteceu historicamente. Poderíamos, possivelmente, ter partido apenas da suposição deste estado, para fazer a natureza daquela onda sobressair claramente. Todavia, a nossa teoria esgota a essência do fenómeno só quando a cada crista de onda não só seguir, de facto, um côncavo de onda – isto é o caso –, mas, também, em conformidade com a nossa teoria, tem obrigatoriamente de seguir – o que não se pode simplesmente supor, nem substituir pela indicação do facto. Foi por esta razão que alguma pedanteria neste ponto parecia indispensável.

Segundo, para além da assimilação do novo com a qual nos ocupámos no ponto anterior, o processo da depressão realiza ainda outra tarefa que, no entanto, não vem tanto à superfície como as manifestações às quais deve o seu nome: cumpre o que a prosperidade prometeu. E este efeito é permanente, enquanto as manifestações sentidas como desagradáveis são temporárias. O fluxo de mercadorias ficou mais rico, a produção está parcialmente reorganizada, os custos de produção são mais baixos[24] e o que primeiro apareceu como lucro empresarial acaba por aumentar os rendimentos reais permanentes.

Esta consequência que resulta da nossa teoria (ver também o capítulo IV) é confirmada pelo facto de a imagem da economia no período normal da depressão[25] não

ser de longe tão negra como a atmosfera que a envolve poderia fazer supor – apesar da circunstância de estes efeitos encontrarem no início inúmeros impedimentos e de, também sob a influência dos processos temporários da depressão e nomeadamente da depressão cujo decurso é anormal, frequentemente se transformarem no início em perdas e apertos individuais. Independentemente do facto de uma grande parcela da vida económica ficar geralmente quase incólume, na maioria dos casos, o volume físico das transacções desce apenas de forma insignificativa. Qualquer *enquête*[26] sobre as crises mostra quão exageradas são as noções populares sobre as devastações que uma depressão provoca – embora, na prática, tenha até agora sempre (se bem que historicamente cada vez menos) havido crises verdadeiras que se juntam e que, de facto, causam devastações que não fazem sentido. Não só uma consideração da "ciência natural" comprova isto, mas – não obstante a circunstância de a flutuação cíclica com a sua inflação na prosperidade e a sua deflação na depressão dever ser pronunciada com particular nitidez no cálculo financeiro – também a consideração sob o ponto de vista da "economia financeira". As somas dos rendimento sobem no *boom* e descem em movimento contrário para baixo do nível de anos médios, inclusive na América – onde a intensidade do desenvolvimento, provavelmente, faz com que as flutuações sejam mais pronunciadas do que na Europa – em não mais de 8 a 12 % (Mitchell). Já Aftalion mostrou que a descida dos preços durante a depressão atinge, em média, apenas uns poucos pontos percentuais, e que flutuações realmente grandes são causadas pelas condições

particulares dos diferentes artigos, não tendo nada a ver com o movimento cíclico. Esta observação é válida também para todos os movimentos globais realmente grandes, como acontecem, por exemplo, no pós-guerra. Uma vez desaparecidas as manifestações do decurso anormal (isto é, os pânicos, epidemias de falências, etc.) que ficam sucessivamente mais fracas e, com elas, o medo do perigo imponderável, também a opinião pública comecerá a ter outra opinião acerca da depressão do que agora.

Vemos o verdadeiro carácter do período da depressão, quando ponderarmos sobre o que ele traz para as várias categorias de sujeitos económicos e o que lhes tira – sempre exceptuando as manifestações do decurso anormal que aqui não nos interessam. Aos empresários e a todos os que lhes seguem, nomeadamente, aos que beneficiam ocasionalmente, ou por especulação, da subida dos preços na prosperidade, tira a possibilidade de ganhar – o que, especialmente no caso da especulação, é compensado apenas de modo muito incompleto pelas possibilidades que surgem agora na baixa. No caso normal, o empresário fez o seu lucro, materializando-o na empresa doravante estabelecida e integrada, mas "está mal", não realiza mais receitas, pelo contrário é ameaçado de perdas. Basicamente, mesmo se tudo corresse de forma ideal, o seu lucro empresarial ter-se-ia esgotado, o seu outro rendimento de empresário estaria a um nível mínimo. No curso real do processo ainda se juntam mais alguns elementos negativos, mas, no entanto, também algum alívio que já mencionámos antes. É evidente que as existências ligadas às antigas empresas que são agora destruídas pela concorrência,

estão a sofrer. As pessoas que obtêm rendimentos fixos em dinheiro ou rendimentos que podem apenas a longo prazo ser alterados, pensionistas, pessoas que vivem dos rendimentos, funcionários públicos, aqueles proprietários de terrenos que imobilizaram o seu solo a longo prazo, seja directamente (por arrendamento), seja indirectamente (através do arrendamento de habitações), são os que tipicamente ganham com a depressão. O seu rendimento em dinheiro, que na prosperidade foi comprimido em termos de conteúdo de bens, está a expandir-se e deveria, de acordo com a tendência fundamental, expandir-se mais do que foi comprimido antes, como mostrámos (ver acima, ponto 3, "terceiro"). Capitalistas com investimentos a curto prazo ganham com o poder de compra das unidades de rendimento e de capital e perdem com a taxa de juro – basicamente deveriam perder mais do que ganham, mas existem inúmeras circunstâncias secundárias. Este teorema perde em relevância prática pela existência do perigo de perda, por um lado, e elevados prémios de risco assim como a procura motivada pelo pânico, por outro. Os proprietários de terreno, cuja renda não é determinada por contratos a longo prazo em termos de uma soma de dinheiro – por conseguinte sobretudo os agricultores que possuem terreno –, encontram-se, em princípio, na mesma posição que os trabalhadores, de modo que o que vamos agora dizer referente aos trabalhadores é válido também para eles. As diferenças que são importantes na prática, mas que, em termos teóricos, são insignificantes, são geralmente tão bem conhecidas que não nos queremos ocupar com elas.[27]

Na prosperidade os salários têm de subir, porque a procura recente, primeiro dos empresários e depois dos retardatários, resultado das manifestações secundárias de prosperidade, é directa ou indirectamente sobretudo uma procura por trabalho. Por isso, antes de tudo, o nível de emprego tem de subir, com ele a soma total dos salários dos trabalhadores, depois o salário e, por conseguinte, o rendimento de cada trabalhador individual. É, em primeiro lugar, esta subida da soma de salários que está na origem do aumento da procura por bens de consumo cuja consequência é a subida do nível de preços. E como já os rendimentos dos proprietários de solo que, em princípio e pelas razões explicadas, estão coordenados com os dos trabalhadores (capítulo I), em parte, não acompanham esta subida, e os rendimentos fixos não sobem de todo, o aumento da soma total dos salários não é apenas nominal, mas corresponde a um maior rendimento real dos trabalhadores e isto, por sua vez, corresponde a uma maior parcela do produto social que – como sabemos – no início ainda não tinha subido. Isto é um caso especial de um conhecimento comum: nenhuma inflação pode imediatamente prejudicar o interesse dos trabalhadores, se, e desde que, o poder de compra recém-criado tiver de passar primeiro pelos salários para poder ter efeito sobre os preços dos bens de consumo. Só na medida em que isto não seja o caso, ou, como, por exemplo, na Grande Guerra, quando a subida dos salários encontra impedimentos vindos de exterior, a soma dos salários pode "ficar atrás" da forma como é frequentemente descrito.[28] Se, no entanto, a inflação for o veículo de um excesso de consumo, como é o caso quando, por

exemplo, uma guerra é financiada de forma inflacionista, o empobrecimento da economia que resulta disso[29] tem de ter repercussões também sobre a situação dos trabalhadores, embora não com a mesma severidade como sobre a situação de outras categorias de sujeitos económicos. Mas no nosso caso acontece aparentemente o contrário.

Na depressão, o poder de compra por unidade de salário sobe. Em contrapartida, devido à autodeflação provocada pelo crescimento, a expressão monetária da procura efectiva do trabalho diminui. Se apenas isto acontecesse, seria possível a procura real efectiva[30] por trabalho não ser afectada. Neste caso, o rendimento real dos trabalhadores continuaria a ser mais alto não apenas que o rendimento real no anterior estado aproximado de equilíbrio, mas também que o rendimento real na prosperidade, porque o que até aí foi lucro empresarial está a fluir – por princípio e segundo o nosso modelo na totalidade, de facto, apenas passo a passo e incompletamente para as prestações do trabalho e do solo (capítulo IV) – enquanto não for absorvido pela descida dos preços dos produtos. Mas as seguintes circunstâncias impedem temporariamente que isto aconteça, causando temporariamente a descida do rendimento real que os números de facto indicam, ao passo que a subida que, de acordo com a nossa teoria, é, por fim, para ser esperada, costuma na realidade ser assombrada pelo início do próximo período de prosperidade:

a) Já os factos que denominámos de "insegurança" e "aparente desordem" dos dados e processos do período de depressão, ainda mais os pânicos e erros do decorrer

anormal – pela crise – derrubam muitas empresas e paralizam outras temporariamente. Esta circunstância deve, entre outras coisas, levar ao desemprego cujo carácter essencialmente temporário não altera o facto de que pode ser uma grave, e eventualmente destruidora calamidade para os afectados, e que o medo disto acontecer contribui – até por causa da "imponderabilidade" do acontecimento – fortemente para o clima do período da depressão. Este tipo de desemprego é típico para o período da depressão constituindo a fonte da oferta de pânico do trabalho e, por conseguinte, a causa da perda de posições conquistadas, nomeadamente de algumas posições conquistadas por meios sindicais – portanto, não automaticamente pelo mercado – assim como de uma pressão não necessariamente, mas por vezes muito massiva, sobre os salários, cujo efeito pode ser maior do que se pensaria em face do número dos trabalhadores que ficaram no desemprego.

b) Destas situações deve distinguir-se o seguinte: as novas empresas destroem empresas antigas pela concorrência, seja por completo, seja obrigando-as a limitarem as suas operações. O desemprego assim causado encontra-se, com efeito, frente à nova procura de trabalho para operar as novas instalações. Quanto esta procura frequentemente supercompensa aquela, ensina-nos o exemplo do caminhos-de-ferro *versus* diligência. Mas não tem necessariamente de ser assim, e mesmo se assim for, podem surgir dificuldades de transição que, devido ao funcionamento imperfeito do mercado de trabalho, se revelam desproporcionadamente graves.

c) Esta fonte de nova procura por trabalho, que começa a fluir quando a prosperidade acabar de cumprir a sua tarefa, perde parte da sua importância também pela circunstância de que cessa a procura, pela parte dos empresários, do trabalho que construiu as novas instalações.

d) Por último, a prosperidade significa regularmente um passo no caminho da mecanização do processo produtivo e, por conseguinte, necessariamente uma diminuição do dispêndio de trabalho por unidade do produto e, embora não forçosamente mas, ainda assim, com frequência, também uma diminuição do volume de trabalho agora procurado no ramo, apesar da expansão simultânea da produção. A mecanização tem de ter como consequência que a quantidade de produto que até agora era produzida, é agora conseguida com menos horas de trabalho, e pode ter como consequência de a maior quantidade de produto que agora é produzida, custar, ainda assim, menos horas de trabalho do que antes a quantidade menor.

Esta possibilidade, que é importante na prática e por isso muito discutida, esgota-se quando for realizada, mas igualmente se houver dificuldades de transição muito dolorosas[31], porque a totalidade da procura real por trabalho não pode permanentemente descer, visto que a utilização da parcela do lucro empresarial que não foi absorvido pela baixa de preços, forçosamente mais que impede isto. Nisto não tomamos em consideração todos os elementos

"compensadores" nem todos os elementos secundários. Mesmo se esta parte do lucro empresarial for utilizada apenas para o consumo, teria de se diluir em salários de trabalho (e rendas do solo: repito que tudo o que aqui for dito é, por princípio, válido também para a renda do solo). Se for investido, e na medida em que for investido, provoca uma subida da procura real por trabalho.

e) Directamente ou nas suas consequências, a prosperidade pode diminuir a procura real de trabalho permanentemente apenas de uma única maneira: alterando, nas novas combinações de produção, a relativa importância marginal que o trabalho e o solo têm nas antigas de modo suficientemente drástico para desvantagem do trabalho. Neste caso, não apenas a quota-parte dos trabalhadores no produto social mas também o montante absoluto do seu rendimento real podem descer permanentemente. Mais importante na prática do que este caso – mas, por outro lado, não duradoura devido à sua natureza – é uma mudança da procura por meios produtivos a favor de meios produtivos produzidos que rendem quase-rendas, possivelmente apenas como resultado desta mudança.

Feita esta reserva, voltamos, então, ao nosso resultado: que a natureza económica do processo da depressão consiste na difusão, efectuada através do mecanismo da tendência para atingir o equilíbrio, das conquistas da prosperidade por toda a economia nacional, e que apenas reacções temporárias e apenas parcialmente necessárias por razões do sistema assombram este traço fundamen-

tal, criando tanto a atmosfera que se exprime na palavra "depressão" como também o recuo que inclusive se observa naqueles números da conjuntura que não, ou não exclusivamente, resultam da esfera do dinheiro, do crédito e do preço, reflectindo simplesmente a autodeflação.

6. A eclosão de uma crise causa o processo da depressão a decorrer de forma anormal, ou causa o que no decorrer da depressão é anormal. Como já foi mencionado, não nos coloca perante uma questão fundamental nova. A nossa análise permite-nos perceber que não é necessário acontecerem pânicos, falências, rupturas no sistema de crédito, etc. no ponto de viragem entre a prosperidade e a depressão, mas que podem facilmente acontecer. Este perigo continua a existir até mais tarde ainda, mas vai diminuindo cada vez mais, na medida do trabalho que o processo de depressão já tenha feito em cada caso.[32] Se surgirem, haverá daqui em diante erros que são cometidos ou sobressaem somente numa tal situação, opiniões de massas, etc. que se transformam em causas autónomas – o que no decurso normal não podem ser ou, ao menos, apenas em casos especiais que exigem uma explicação extra – que se transformam em razões para um decorrer da depressão cujas manifestações são diferentes e que conduz a resultados finais diferentes do que o habitual. O equilíbrio que também aqui se acaba por estabelecer não é o mesmo que se teria estabelecido normalmente. Os erros que ali são feitos e o que ali é destruído geralmente não podem ser corrigidos e curados, criando situações que, por sua vez, têm efeitos, precisam de ser superadas, significam

novas perturbações e obrigam a processos de adaptação especiais que normalmente são desnecessários. Esta distinção entre os decursos normal e anormal da depressão é muito importante, não só para a compreensão da natureza do assunto mas também para as questões teóricas, de estatística dos cíclos e questões práticas associadas com isto.

Verificámos – em oposição à doutrina que interpreta o cíclo económico como sendo um fenómeno cujas raízes são fundamentalmente monetárias ou de crédito bancário e que está hoje particularmente associada aos nomes de Keynes e Hawtrey e à prática do *Federal Reserve Board* – que nem os lucros da prosperidade nem as perdas da depressão são destituídos de sentido e de função, mas que – onde o empresário privado em concorrência com os seus pares ainda desempanha, de todo, um papel – constituem elementos fundamentais do mecanismo do desenvolvimento económico que não podem ser eliminados sem o paralisar. Até da *ultima ratio* da destruição total da existência ligada a elementos desesperadamente inadaptados, esta forma de economia não pode bem prescindir. No entanto, aquelas perdas e destruições que acompanham o decurso anormal são, efectivamente, destituídas de sentido e função. Associadas a elas são, sobretudo, a ideia de uma profilaxia da crise e uma terapia das consequências das crises. O outro ponto de partida para isto é o facto de já a depressão normal, quanto mais a anormal, afectar também sujeitos económicos que não têm nada a ver com a causa e o sentido do cíclo, nomeadamente, os trabalhadores.

O método de cura que é o mais importante a longo prazo, e que é o único contra o qual não há objecções, é

o melhoramento do prognóstico das conjunturas. A familiaridade, cada vez maior, da prática com o ciclo é, por isso, em conjunto com a criação de cada vez mais *trusts*, a principal razão pela qual as verdadeiras manifestações de crise estão a ficar mais fracas, de viragem a viragem – acontecimentos como a Grande Guerra e tempos como o período pós-guerra não pertencem aqui.[33] O adiamento da instalação de novas empresas por parte dos Estados ou dos grandes *trusts* parece, do nosso ponto vista, mitigar o aparecimento em massa das novas combinações e amortecer tanto a inflação da prosperidade como a deflação da estagnação, sendo, por conseguinte, um meio eficaz para abrandar as flutuações cíclicas e, deste modo, também o perigo de crises e as consequências dos fenómenos parecidos com crises que surgem apesar disso. Quando os créditos são facilitados indiscriminada e geralmente, isto simplesmente significa inflação, exactamente do mesmo modo que a economia de papel-moeda por parte do Estado. Estas medidas podem também, eventualmente, evitar por completo os processos normal como anormal, mas vêem-se confrontadas não só com o argumento anti-inflacionista em geral, mas também com o facto de aniquilarem aquela medida de selecção – que ao menos pode atribuir-se à depressão –, carregando assim a economia com os custos invisíveis do arrastar de empresas não-adaptadas e não viáveis. Comparadas com isto, as reduções de crédito que os bancos costumam efectuar sem grandes critérios e sem sistema aparecem sob o prisma de uma política discutível de curar os males por meio de deixar vir

a acabar as suas consequências agudas. Este procedimento poderia ainda ser completado com outras medidas que o tornariam mais difícil para os produtores se oporem à necessária queda dos preços. Por outro lado, poderia também imaginar-se uma política de crédito – por parte dos vários bancos em si, mas, sobretudo, por parte dos bancos centrais e, através da sua influência, por parte da Banca privada – que diferenciasse entre os fenómenos do processo da depressão normal – que desempenham uma função económica – e os fenómenos do processo da depressão anormal – que destroem sem terem nenhuma função económica. As dúvidas morais e políticas relativamente a uma tal política, que – conduzindo bem longe para dentro de uma variedade especial da economia planificada – aumentaria de forma ilimitada a influência de factores políticos sobre o destino de cada indivíduo e dos grupos, são assunto de apreciações valorativas e não nos interessam neste contexto. Indubitavelmente não existem de momento as condições técnicas para obter uma visão abrangente dos factos e possibilidades da vida económica e cultural, embora estas possam, em princípio, ser conseguidas com o tempo. Do ponto de vista teórico, porém, é interessante constatar que uma tal política não é impossível e que não pode ser equiparada simplesmente a quimeras ou a medidas que devido à sua natureza são inadequadas para promover o que se pretende ou, finalmente, a medidas cujas repercussões forçosamente supercompensam o êxito dos seus efeitos. Os fenómenos dos decursos normal e anormal devem ser distinguidos não apenas em termos de conceito. São realmente processos distintos e, havendo

uma percepção suficientemente ampla, geralmente, os casos concretos podem já hoje ser reconhecidos como pertencendo a um ou a outro. A função de uma tal política seria, de entre a massa daquilo que numa depressão específica é ameaçado, distinguir entre aquilo que por meio da prosperidade foi técnica e comercialmente superado, e aquilo que parece ser ameaçado por circunstâncias secundárias, repercussões, acasos – deixando o primeiro entregue a si próprio, apoiando o último através da concessão de créditos. Uma tal política poderia ser bem sucedida no mesmo sentido em que uma política consciente da eugenia poderia sê-lo, o que o automatismo destes assuntos nunca pode ser. Contudo, o fenómeno da crise desaparecerá outrossim mais rapidamente por ele próprio do que o episódio capitalista, de que é filho.

Mas não há terapia que possa evitar o grande processo da desclassificação económica e social de empresas, existências, formas de vida, valores culturais, ideais que, na economia de propriedade privada e da concorrência, constitui o complemento necessário da sempre nova ascensão económica e social, e do aumento contínuo do rendimento real de todas as categorias de sujeitos económicos. Este processo seria mais suave, se não houvesse flutuações cíclicas, mas ele não depende dos cíclos e desenrola-se também fora dos mesmos. Ambas as coisas, ascensão e desclassificação, são muito mais importantes em termos teóricos e práticos, económicos e culturais do que a existência de posições de propriedade relativamente constantes, cujo funcionamento foi durante tanto tempo o único foco de toda a atenção analítica. Na sua natureza especí-

fica, ambas são muito mais características para a economia, a cultura e os resultados do capitalismo do que qualquer uma das coisas que podem ser observadas no circuito.

Notas

[1] Para além do tratado na *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpoliti und Verwaltung*, 1910, tenho, desde então, publicado sobre o assunto: "*Die Wellenbewegung des Wirtschaftslebens*", *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 1914. É sobretudo em conformidade com este tratado que a minha teoria das crises é citada, e assim foi também exposta em 1914 numa palestra na Universidade de Harvard. Nessa ocasião foi dado um passo para além deste capítulo – no que se refere à formulação e a bases factuais, mas sem nenhuma alteração essencial. Ainda: "*Kreditkontrolle*", ibidem, 1925, onde, no entanto, se trata em primeira linha de outros assuntos, e: "*Oude en nieuwe Bankpolitiek*" nos *Economisch-Statistischen Berichten*, Rotterdam 1925, série que, contudo, toca na questão-base igualmente apenas de forma superficial. Expus esta pormenorizadamente numa aula na Escola Superior de Comércio em Roterdão no ano de 1925.

[2] Em *Festschrift für Brentano* 1925, II, pág. 351.

[3] Vide a sua excelente contribuição: *Konjunktur und Krisen* em *Grundriss der Sozialökonomik*, IV/I, pág. 368.

[4] A nova formulação no II capítulo deve responder também à dúvida de Löwe, expressa no conceito de sujeito económico "meio estático".

[5] Vide as suas exposições mais recentes, nomeadamento o artigo "*Krisen*" no *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, mas também a exposição no *Hamburger Wirtschaftsdienst* 1926, primeiro fascículo, assim como a sua conferência: "*Moderne Konjunkturforschung*" perante os "Amigos e Patronos da Universidade de Bona".

[6] Cada vez menos, evidentemente, quanto mais a monopolização continua.

[7] Com isto não nos referimos às teorias elaboradas da produção em excesso, mas apenas à indicação popular deste elemento.
[8] Neste contexto pertencem não só as manifestações parecidas com crises na eclosão da Guerra Mundial, mas também as crises pós-guerra de todos os países, cuja natureza, aliás, não é traduzida exaustivamente com o *slogan* "crises de estabilização" ou então "crises de deflação".
[9] Esta viragem da questão e, por conseguinte, o progresso fundamental em que toda a investigação moderna das crises se baseia é, como se sabe, da autoria de Cl. Juglar.
[10] É, por isso, que sou da opinião de que, do ponto de vista de todas as teorias de crise, esta parte do nosso raciocínio deveria ser geralmente aceite, porque nenhuma delas, por muito correcta que seja de resto, explica precisamente esta circunstância.
[11] Boas colheitas, por exemplo, facilitam e prolongam a prosperidade ou diminuem e encurtam a depressão. Para explicar um determinado decurso individual são muitas vezes fundamentais: isto ficou definitivamente comprovado por H. L. Moore. Mas nunca se encontram ao lado do nosso nexo causal, estão sempre a exercer a sua influência apenas através dele.
[12] Nomeadamente, também todas as outras circunstâncias que funcionam como causas nas outras teorias das crises e que são raramente infundadas encontrariam lugar no âmbito do nosso princípio. O leitor pode compenetrar-se disso, se estiver disposto a considerar o assunto do ponto de vista do nosso princípio no âmbito de uma outra qualquer teoria de crise. Na linha do pensamento deste livro, a nossa explicação da conjuntura fica, como é natural, sempre exposta a uma objecção semelhante como a relativamente à "teoria de desenvolvimento" do II capítulo: a saber, que sublinha, de modo unilaterial e exagerado, um único de muitos elementos. Esta objecção confunde a tarefa de explicar a natureza e o mecanismo da conjuntura com a tarefa de uma teoria dos factores concretos das várias conjunturas individuais.
[13] O que evidentemente não significa que se nega a importância prática do elemento do erro nem daqueles elementos que se costumam designar como febre especulativa, fraude, etc. – entre os quais, embora num

nível mais alto, se inclui igualmente a produção excessiva. Afirmamos apenas que todas estas coisas são em parte consequências – que, por exemplo, depois do início da depressão aparece muitas vezes como produção excessiva o que antes estava perfeitamente ajustado – e que, mesmo se isto não fosse o caso, não se pode através disto explicar a natureza do fenómeno.

[14] Porque a eliminação do lucro empresarial, na maioria dos casos já prevista, não é porventura "a" causa na nossa teoria da crise. Vide ponto 3, segundo parágrafo.

[15] É por isso que quase não se tem de chamar à atenção que a nossa teoria não pertence àquelas que procuram a causa do ciclo no mundo das finanças e do crédito, por muito importante que o elemento da criação de poder de compra seja, precisamente, para a nossa opinião. Mesmo assim não negamos que seria possível influenciar a onda cíclica com medidas de política de crédito e até evitá-la – evidentemente, com ela, também este tipo de desenvolvimento económico em geral.

[16] Basicamente as rendas do solo deveriam também subir. Mas nos casos onde o terreno é arrendado a longo prazo elas não podem fazer isto; há ainda outras circunstâncias que podem impedir a subida imediata deste ramo de rendimento.

[17] Nem é o facto de a subsequente expansão generalizada da produção se revelar como sendo "errada".

[18] Este período de tempo é, por um lado, definido tecnicamente, mas, depois, pela velocidade com que o "povo esperto" segue aos primeiros.

[19] Na prática esta queda dos preços é, em regra, adiada por várias circunstâncias. Sobre isto, ver mais adiante. Mas o estado das coisas que está a causá-la, em vez de ser superado, fica apenas mais grave pelo adiamento das baixas de preço. Eliminado fica com isto apenas a utilidade dos índices de preços como sintomas da conjuntura.

[20] Papel enquanto causa primária, porque a redução do crédito por iniciativa dos bancos causa certamente outros acontecimentos que, de outra forma, não seriam de esperar.

[21] O fenómeno de que estamos a falar agora deve ser distinguido da falta de investimento devida à liquidação de dívidas na contracção do crédito: aqui estamos a falar do investimento para mais propósitos novos. A estatística das emissões de acções e obrigações que, na prática, é um muito bom índice da conjuntura (Spiethoff) reflecte não apenas, mas sobretudo, um terceiro elemento: a consolidação dos créditos bancários pelo avanço do capital de poupança.

[22] Parece-me que todas as teorias das crises, nas quais a produção excessiva desempenha um papel ou até o papel da causa primária, independente da objecção que já foi formulada por Say, e também, se não afirmam simplesmente "produção excessiva geral", estão sujeitas ao reparo de ser uma explicação circular. Deste juízo exceptuo a teoria de Spiethoff. As exposições demasiado curtas, com as quais tenta justificar a produção excessiva periódica de bens do consumo, não permitem uma tomada de posição definitiva. Para além disso deve tomar-se em consideração que o objectivo de Spiethoff é uma análise que abrange todos os pormenores do objecto. Para uma tal análise, os elementos que dominam o aspecto – e entre eles encontra-se certamente a estagnação das indústrias dos meios produtivos – são efectivamente muito mais importantes em relação às causas primárias do que para uma exposição como a nossa. Por último, há na ênfase nas indústrias dos meios produtivos uma indicação dos factores que, na minha opinião, constituem a natureza do assunto, de forma que não é sequer correcto designar a teoria de Spiethoff simplesmente como uma teoria da produção excessiva, e uma exposição mais detalhada talvez mostrasse uma concordância mais abrangente da que neste momento imagino.

[23] *Les crises périodiques de surproduction*, Paris 1913, livro 1. Com efeito, muito mais compreensível do que o facto que estamos aqui a considerar revela-se o outro facto, que do nosso ponto de vista também o é, de que o movimento ondular é sempre particularmente mais pronunciado naquelas indústrias que têm a ver com a criação de novas instalações produtivas. Evidentemente, isto não contradiz a opinião que apresentámos, antes pelo contrário.

[24] Falámos duas vezes dos efeitos da prosperidade que aumentam os custos: uma vez, é a procura por parte dos empresários que faz subir os preços dos bens dos custos; a outra, é a concorrência que surge e que faz o mesmo, assim como o faz a procura de todas as pessoas que nadam nas ondas secundárias do desenvolvimento. Estes aumentos de custos não têm nada a ver com o aumento de custos secular que os clássicos defendem, baseado na suposição de as possibilidades de produzir alimentos serem progressivamente ultrapassadas pelo crescimento da população. A descida dos custos, da qual falámos acima, não é, porventura, o complemento daqueles aumentos de custos em dinheiro. É antes a consequência dos "progressos de produção" realizados pela prosperidade e significa uma diminuição dos custos reais por unidade de produto, no início, nas novas empresas em comparação com as velhas, depois também nessas, porque se têm de adaptar – e.g., reduzindo a sua produção e limitando-se às melhores possibilidades – ou desaparecer: a seguir a cada período de prosperidade, a economia nacional como tal produz a unidade de produto com um menor dispêndio de trabalho e de terra.

[25] É óbvio que a depressão do pós-guerra não foi uma depressão normal. Na minha opinião é um erro querer deduzir do material do tempo após-guerra resultados gerais para a teoria de conjuntura. Mas é um erro que é cometido com frequência. Por conseguinte, algumas opiniões de modernos terapeutas de crises através da política de crédito explicam-se pelo facto de eles afirmarem sobre o movimento cíclico normal o que é meramente válido para a crise do pós-guerra.

[26] Vide, e.g., o estudo do *Verein für Sozialpolitik* ou os estudos ingleses sobre o período antes de 1895, que era predominantemente um tempo de depressões, como o famoso *Third report on the depression of trade*. Estudos exactos existem só nos tempos mais modernos, como, e.g., os no *Special Memorandum N.º 8* do *London and Cambridge Economic Service* (de J. W. F. Rowe) ou, relativamente à América, os dados e estimativas no *Report of a Committee of the President's Conference on Unemployment* 1923. Um método interessante que até para o ano

de 1921, portanto não para um ano simples de depressão – vide nota acima – conduz ao mesmo resultado, é utilizada por C. Snyder (em "*Administration*" Maio 1923).

[27] Também não necessitamos de tomar aqui em consideração os diferentes graus de gravidade com que a depressão afecta os vários ramos de actividade – afecta, por exemplo, mais a indústria de luxo do que a indústria alimentar. O que nesta questão é de interesse essencial foi já várias vezes referenciado neste capítulo.

[28] A verificação estatística desta teoria enfrenta várias dificuldades. Nomeadamente, os nossos dados relativamente aos preços detalhados dos artigos do consumo dos trabalhadores não são suficientemente completos e não recuam suficientemente longe no passado – e a mera movimentação do salário monetário evidentemente não indica nada; se, no entanto, nos contentássemos com a mesma, ela confirmaria as nossas teses. Ainda menos satisfatório é o registo dos dados sobre a taxa de emprego, sem cuja consideração também não conseguimos avançar: tanto quanto é do meu conhecimento, não se conseguiram, até agora, estabelecer nenhuns dados sobre o trabalho a tempo reduzido; relativo ao desemprego total, isto apenas se consegue com a ajuda dos dados dos sindicatos e de contagens ocasionais dos desempregados. Hoje, esta tarefa realizar-se-ia com mais êxito, mas, pelas razões que já mencionámos, para o nosso propósito apenas nos interessam dados de antes da Guerra. Existe agora um trabalho que tenta fazer precisamento o que precisamos, a saber, a obra de G. H. Wood, *Real Wages and the Standard of Comfort since 1850, J. Roy. Stat. Soc.*, Março de 1909. Vai até ao ano de 1902 inclusive e confirma a nossa expectativa. Contudo, na viragem do século, acontece aquela flutuação extracíclica e, neste sentido, secular dos preços, que deturpa a imagem e causa uma aberração também das curvas da onda cíclica. Em conformidade com a continuação, por Bowley, do trabalho de Wood, também de outros trabalhos de Mrs. Wood (*The Course of Real Wages in London 1900-1912*, *J. Roy. Stat. Soc.*, Dez. 1913) e A. H. Hansen (*Factors affecting the Trend of Real*

Wages, Amer. Econ. Rev., Março 1925) que, no entanto, não consideram o nível de emprego, a tese não é correcta. Mas é fácil convencermo-nos de que o nosso resultado se verifica, se eliminarmos aquela subida secular dos preços. Sobre a questão da conexão entre a produção de ouro e o nível dos salários, vide Pigou em *Econ. J.*, Junho 1923.

O raciocínio que se segue no texto é perfeitamente bem suportado pelos números. A soma dos salários reais desce regularmente na depressão, mas, mesmo assim, apenas numa parte do montante que tinha ganho na prosperidade. É exactamente isto o que devemos esperar.

[29] Neste caso, o empobrecimento e as suas consequências e, por conseguinte também, se a quantidade dos meios de pagamento se mantiver aproximadamente igual, aconteceria uma inflação relativa mesmo sem a utilização de métodos de financiamento inflacionistas. No que acima dissemos estamos a referir-nos ao aumento dos efeitos provocados pela inflação de papel-moeda ou de crédito.

[30] Este novo conceito significa, neste contexto, simplesmente procura, expressa em unidades de uma medida ideal que não sofre alterações cíclicas do tipo das alterações quantitativas dos meios de circulação, acusando por isto apenas alterações "reais" e não meras alterações nominais da procura total por trabalho.

[31] Vide sobre isto o meu tratado: *Das Grundprinzip der Verteilungslehre, Archiv für Sozialw. und Sozialp.*, Vol. 42.

[32] No decorrer do processo da depressão o perigo de um colapso da economia nacional e do seu sistema de crédito torna-se cada vez menor. Esta frase é inteiramente compatível com o facto de que a falência de um sujeito económico individual ou o aparecimento de uma série de falências, por vezes, não acontece imediatamente no ponto de viragem ou perto do mesmo, mas, precisamente, só mais tarde, às vezes somente quando o perigo para a economia nacional já tenha passado, porque mesmo um ferimento fatal de uma empresa não provoca obrigatoriamente a fuga imediata para o juiz de falência. Antes,

cada um resiste por quanto tempo poder. E a maioria consegue resistir durante um período mais ou menos prolongado. Eles próprios esperam – e com eles os seus credores – que haja mudanças favoráveis. Negoceiam, operam, procuram novos suportes. Às vezes com sucesso, às vezes, pelo menos, com o sucesso de tornar uma liquidação silenciosa possível. Mais frequentemente, porém, lutam sem êxito. Mas, mesmo se isso for o caso, a agonia tem o resultado de adiar a falência ou a liquidação, de vez em quando até ao próximo movimento de prosperidade se ter iniciado, de modo que quem luta se afoga com terra à vista. No entanto, isto não acontece devido a novos infortúnios cujo perigo está, de facto, constantemente a diminuir, mas é a última consequência de adversidades que surgiram há muito tempo. Como também em outros casos, estamos aqui a lidar com causas primárias e com o traço principal do entendimento, mas não com a pergunta sobre quando é que estas causas ficam à vista de todos, o que depois levanta aparentes discrepâncias entre a nossa teoria e a observação. Mas todas estas discrepâncias podem ser usadas como objecções apenas quando ficar demonstrado que as suas explicações não são satisfatorias.

[33] A previsão cada vez mais progressiva atenua também o movimento cíclico normal. Não o pode evitar, como se percebe quando se examina o nosso raciocínio deste ponto de vista. É por isso que T. S. Adams exagera quando diz: *To anticipate the cycle is to neuralize it.* A situação é diferente relativamente ao argumento acima mencionado (ponto 2, b, quarto) de que, com o tempo, o desenvolvimento económico se transforma cada vez mais "num assunto do lápis de cálculo". Isto não é a mesma coisa que a familiaridade e previsão, das quais estamos agora a falar. Também atenua a flutuação cíclica, mas por uma razão diferente da última. Tende a eliminar a causa fundamental do *boom* e, por isso, o seu efeito é muito mais lento, mas na sua tendência muito mais completo do que a mera previsão do decurso da flutuação cíclica – que, no entanto, enquanto a sua causa existir, continua a ser inevitável. Outra coisa ainda é a criação de *trusts*: esta atenua os decursos normal e anormal pelas mesmas razões.

Esta edição de TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO – UM ESTUDO SOBRE LUCRO EMPRESARIAL, CAPITAL, CRÉDITO, JURO E CICLO DA CONJUNTURA, foi paginada, impressa e brochada para a Fundação Calouste Gulbenkian nas Oficinas de António Coelho Dias, S. A.

A tiragem é de 1000 exemplares

Novembro de 2012

EDIÇÕES DA FUNDAÇÃO
CALOUSTE GULBENKIAN

Textos Clássicos

Próxima publicação:

Os Métodos da Ética
- Henry Sidgwick

Manuais Universitários

Próxima publicação:

Psicologia Social, 9.ª Edição Revista
- Coord. Jorge Vala e Benedicta Monteiro

Cultura Portuguesa

Próxima publicação:

Gramática da Linguagem Portuguesa
- Fernão de Oliveira

Capa de Sebastião Rodrigues

EDIÇÕES
DA FUNDAÇÃO CALOUSTE GULBENKIAN

TEXTOS CLÁSSICOS – As raízes da cultura estão naquelas obras chamadas clássicas, obras cuja mensagem se não esgotou e permanecem fontes vivas do progresso humano. Por isso a Fundação, ao esquematizar o seu Plano de Edições, julgou que seria indispensável colocar ao alcance do público lusófono livros que marcassem momentos decisivos na história dos vários sectores da civilização. Da ciência pura à tecnologia, da quantidade abstracta ao humanismo concreto, procurar-se-á que os depoimentos mais representativos figurem nesta nova série editorial. Para dificultar ao mínimo o acesso do leitor, todas as obras serão vertidas em português e apresentadas com a dignidade e a segurança que naturalmente lhes são devidas. Integrando na língua pátria estes grandes nomes estrangeiros, supomos contribuir para uma mais perfeita consciência da própria cultura nacional, cujos clássicos terão também o lugar que lhes compete no Plano de Edições da Fundação Calouste Gulbenkian. ■ **Joseph Alois Schumpeter** nasceu em 1883, em Triesch (hoje Trest, a sudeste de Praga) e morreu em 1950. Foi Professor nas Universidades de Graz e Bona, a partir de 1932 na Harvard University. Co-Fundador e Presidente da "Econometric Society" e da "American Economic Association". "Opus Magnum" de Schumpeter é a "Teoria do Desenvolvimento Económico" (Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung), onde cria a noção de "Inovação" e define o papel do empresário como inovador. ■ **Eduardo de Sousa Ferreira**, professor catedrático do ISEG – Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa. Licenciado e doutorado em Economia na Universidade de Heidelberg (Alemanha). Presidente do CEDEP – Unidade de Investigação em Economia Internacional. ■ **Karin Paul Ferreira** nasceu na Alemanha, licenciou-se tradutora na Universidade de Heidelberg (Alemanha), membro do BdÜ (Associação de tradutores alemães), traduziu um número considerável de livros nas áreas de biologia e ciências económicas. Vive em Lisboa.