

JOSEPH ALOIS SCHUMPETER

TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

**UMA INVESTIGAÇÃO SOBRE LUCROS,
CAPITAL, CRÉDITO, JURO E O
CICLO ECONÔMICO**

Tradução de Maria Sílvia Possas

Disponibilizado por Ronaldo DartVeiga

Fundador
VICTOR CIVITA
(1907 - 1990)



Editora Nova Cultural Ltda.

Copyright © desta edição 1997, Círculo do Livro Ltda.

Rua Paes Leme - 10º andar
CEP 05424-010 - São Paulo - SP.

Título original: *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*
Dunker & Humblot, Berlim, Alemanha, 1964.

Publicado sob licença de Duncker & Humblot, Alemanha

Tradução feita a partir do texto em língua inglesa, intitulado
The Theory of Economic Development, traduzido por Redvers Opie,
por autorização especial de The President and
Fellows of Harvard College, Cambridge, USA.

Direitos exclusivos da tradução deste volume,
Editora Nova Cultural.

Impressão e acabamento:
DONNELLEY COCHRANE GRÁFICA E EDITORA BRASIL LTDA.
DIVISÃO CÍRCULO - FONE (55 11) 4191-4633

ISBN 85-351-0915-3

INTRODUÇÃO

“Existiram muitos Schumpeters: o brilhante *enfant terrible* da Escola Austríaca que, antes de completar trinta anos, havia escrito dois livros extraordinários; o jovem causídico que chegou a advogar no Cairo; o criador de cavalos; o Ministro da Fazenda na Áustria; o filósofo social e profeta do desenvolvimento capitalista; o historiador das doutrinas econômicas; o teórico de Economia que preconizava o uso de métodos e instrumentos mais exatos de raciocínio; o professor de Economia”.¹

Ninguém melhor do que Paul Samuelson para sintetizar a genialidade e a versatilidade de Joseph Alois Schumpeter. O elogio foi publicado inicialmente na *Review of Economics and Statistics* e, posteriormente, na coletânea de trabalhos organizada por Seymour E. Harris em homenagem ao grande economista austríaco.

O dia 8 de fevereiro de 1983 é a data do centenário de nascimento de Schumpeter. Nascido em Triesch, na Morávia, província austríaca hoje pertencente à Tchecoslováquia, Schumpeter foi o único filho do fabricante de tecidos Alois Schumpeter. Pouca coisa se sabe a respeito de seus pais, exceto que a mãe, Johanna, era filha do médico Julius Gruner. Joszi (como era chamado na infância) ficou órfão de pai com apenas quatro anos. Sua mãe casou-se novamente em 1893 com o tenente-coronel do Exército Austro-Húngaro Sigismund von Keller. A família passou então a viver em Viena, onde Schumpeter concluiu o curso secundário com distinção. Posteriormente, ingressou na Faculdade de Direito da Universidade de Viena, graduando-se em 1906. Nessa época, as universidades imperiais incluíam no estudo de Direito cursos e exames complementares de economia e ciência política. Aluno aplicado, Schumpeter dedicou-se ao estudo da ciência econômica, sem entretanto descuidar-se do Direito.

Já formado, decidiu viajar para a Inglaterra, onde permaneceu

1 SAMUELSON, Paul A. Schumpeter como Professor y Teorico de la Economia (in *Schumpeter, Científico Social — El Sistema Schumpeteriano.*) Barcelona, Ediciones de Occidente S.A., 1965, p. 107.

durante vários meses, principalmente em Londres. Na capital inglesa, além de visitar Cambridge e Oxford, manteve intensa vida social. Em 1907 casou-se com Gladys Ricarde Seaves, filha de alto dignitário da Igreja Anglicana e doze anos mais velha que ele. No mesmo ano o casal partiu para o Cairo, onde Schumpeter advogou perante o Tribunal Misto Internacional do Egito, sendo também conselheiro de finanças de uma princesa egípcia. Motivos de saúde, entretanto, obrigaram o casal a retornar para Viena em 1909. Gladys voltou para a Inglaterra em 1914, lá permanecendo durante a I Guerra Mundial, não retornando mais a Viena. Em 1920, o casal divorciou-se.

Schumpeter iniciou a vida universitária no mesmo ano em que retornou à Austria, ou seja, a partir de 1909. Nomeado professor de Economia da Universidade de Czernowitz (capital da província de Bukovina, na parte oriental da Áustria, hoje território da União Soviética), Schumpeter passou dois anos bastante felizes. É verdade que considerava seus colegas extremamente provincianos e incultos, embora os julgasse capazes em seus respectivos campos de atividade. Foi em Czernowitz, aliás, que teve início sua fama de *enfant terrible*. Schumpeter costumava assistir às reuniões da Congregação Universitária com botas de montaria, suscitando comentários desfavoráveis. Mas para jantar a sós com a esposa vestia-se a rigor.

Em 1911, convidado a lecionar na Universidade de Graz, capital da província de Styria, foi nomeado professor de Economia por decreto imperial, graças à influência do economista austríaco Böhm-Bawerk. Além de ser o mais jovem catedrático da Universidade, a fama de *enfant terrible* criou um certo mal-estar entre os colegas da congregação. A atmosfera pouco cordial obrigou Schumpeter a viajar frequentemente para Viena.

Na qualidade de professor visitante, passou o ano letivo de 1913/14 na Universidade de Colúmbia (Nova York), onde foi distinguido com um grau honorífico, o de Litt. D. da Universidade de Colúmbia. Pouco antes do início da I Guerra Mundial, retornou a Viena, abandonando a Universidade de Graz a partir de 1918. Não obstante, continuou a pertencer ao quadro da congregação até 1921.

Entre 1919 e 1924, decidido a dedicar-se aos negócios e à política, resolve afastar-se das atividades docentes. Com o Armistício, o governo socialista alemão, objetivando estudar e preparar a socialização da indústria, cria uma comissão de estudos e convida Schumpeter para participar das discussões. Nomeado membro da “Comissão de Socialização de Berlim”, Schumpeter permanece no grupo durante três meses; sua participação nesse trabalho fez com que se suspeitasse de suas convicções socialistas. A suspeita, entretanto, não correspondia à verdade: Schumpeter tendia para o sistema capitalista, embora acreditasse que o socialismo provavelmente triunfaria sobre o capitalismo.

Em março de 1919 aceitou o convite de Karl Renner — socialista

da ala direita do Partido Socialista Cristão — para ser o Ministro da Fazenda do primeiro governo republicano da Áustria. Mas permaneceu no cargo apenas dez meses. Em seguida passou para a presidência do Banco Privado de Biedermannbank, em Viena, antiga e conceituada instituição financeira de pequeno porte. O banco abriu falência em 1924, não somente devido às difíceis condições econômicas da época, mas também, e principalmente, pela desonestidade de alguns de seus diretores. Nessa aventura, Schumpeter não só perdeu sua fortuna pessoal como ficou totalmente endividado, pois não quis aproveitar a Lei da Falência, preferindo pagar com seus bens pessoais a totalidade dos credores do banco. Após essa desastrosa aventura empresarial, resolveu retornar à vida universitária. Recusou um convite para lecionar no Japão, mas aceitou a docência na Universidade de Bonn, como substituto do eminente economista liberal Heinrich Dietzel. Schumpeter jamais esqueceria a oportunidade oferecida por essas universidades num momento de crise.

Antes de partir para Bonn, casou-se com Annie Reisinger, jovem de 21 anos, filha do porteiro do edifício onde residia sua mãe. A jovem era conhecida da família havia muitos anos, tanto que o próprio Schumpeter e a mãe haviam cuidado de sua educação, enviando-a para Paris e, posteriormente, para a Suíça. Annie faleceu de parto após um ano de casamento, deixando Schumpeter abalado para o resto da vida. A esse rude golpe seguiu-se, no mesmo ano, a morte da mãe, com 75 anos.

Mas Schumpeter não permaneceu durante muito tempo em Bonn. Em 1927 e 1928 lecionou na Universidade de Harvard, nos Estados Unidos, voltando a ensinar nessa faculdade no outono de 1930. Em 1932, decidido a fixar residência nos Estados Unidos, abandonou definitivamente a Universidade de Bonn. Nunca mais voltou para a Alemanha ou Áustria, embora tivesse visitado a Europa algumas vezes. Estabeleceu-se em Cambridge (Massachusetts) e adquiriu uma casa de campo em Taconic (Connecticut), onde viria a falecer, durante o sono, no dia 8 de janeiro de 1950. Ao iniciar a vida acadêmica em Harvard, Schumpeter passara a residir na casa do Prof. Taussig. Em 1937 havia se casado novamente, dessa vez com Elizabeth Boody, descendente de família da Nova Inglaterra e economista de méritos próprios, sua companheira inseparável até o final da vida.

Um dos fundadores da sociedade de Econometria (Econometric Society), cuja presidência exerceu de 1937 a 1941, Schumpeter foi eleito presidente da American Economic Association em 1948 e pouco antes de sua morte foi elevado à categoria de primeiro presidente da recém-formada International Economic Association.

Schumpeter costumava afirmar que a capacidade criativa do homem estava em seu ponto mais alto entre os 20 e os 30 anos de idade. Após esse período, o trabalho intelectual apenas completava e ampliava aquilo que a mente humana produzira de criativo até os trinta anos.

De fato, quando tinha apenas 25 anos, em 1908 portanto, Schumpeter publicou sua primeira grande obra, *A Natureza e a Essência da Economia Política Teórica* (*Das Wesen und der Hauptinhalt der Theoretischen National Ökonomie*), e, quatro anos mais tarde, sua célebre *Teoria do Desenvolvimento Econômico* (*Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*) — obras que estabeleceram sua importância como teórico de Economia. Ao completar 30 anos, ainda escreveu a história de sua ciência: *Épocas da História dos Métodos e Dogmas* (*Epochen der Dogmen und Methodengeschichte*). A essa evidente precocidade, o Professor Arthur Spiethoff rendeu a seguinte homenagem: “Não se sabe o que é mais notável, se o fato de que um homem de 25 e 27 anos tenha dado forma aos próprios fundamentos de sua ciência ou se, aos 30 anos, tenha escrito a história daquela disciplina”.²

Ao completar 50 anos, Schumpeter já havia escrito dezessete livros, inclusive duas novelas e centenas de artigos e ensaios científicos. Embora trabalhasse 84 horas semanais, parecia insatisfeito com sua produção. Achava que gastava muito tempo com aulas, seminários e conselhos a estudantes e colegas, não conseguindo produzir o suficiente para completar seu programa de contribuições à ciência econômica e à sociologia. No conjunto de seus trabalhos destaca-se ainda o tratado sobre os *Ciclos Econômicos* (*Business Cycles*, 1939), cujo subtítulo elucida sua relação com o livro que comentaremos em seguida: “Uma Análise Teórica, Histórica e Estatística do Processo Capitalista”. Foi a primeira obra que publicou como Professor da Universidade de Harvard.

Em 1942, publicou *Capitalismo, Socialismo e Democracia* (*Capitalism, Socialism and Democracy*), obra considerada por muitos como um trabalho pessimista por concluir pelo inevitável triunfo do socialismo e o conseqüente desaparecimento do capitalismo. A conclusão é decorrente do processo analítico desenvolvido por Schumpeter, mas não expressa, de maneira alguma, sua ideologia ou preferência pessoal. Não obstante, vale acrescentar que as idéias de Karl Marx, a quem Schumpeter admirava e respeitava, representaram uma das maiores influências intelectuais em sua formação científica. Maior ainda que a influência exercida por Marx, foi a inspiração na obra do economista francês Léon Walras. Influenciado por Walras, Schumpeter adquiriu o interesse pela formulação matemática e econométrica das questões econômicas, além de optar pela concepção de modelos econômicos para explicar a realidade e para a compreensão do processo de desenvolvimento capitalista.

Em vários artigos, Schumpeter traçou esboços biográficos de grandes economistas, reunidos mais tarde no volume *Dez Grandes Economistas, de Marx a Keynes*. Seu crescente interesse pela História levou-o

2 *Joseph Schumpeter in Memoriam*. Seymour, Harris, op. cit. p. 18.

a escrever *História da Análise Econômica* (*History of Economic Analysis*, 1954) que, infelizmente, não chegou a concluir. O livro foi completado por sua viúva e publicado postumamente.

A *Teoria do Desenvolvimento Econômico* foi publicado pela primeira vez em 1911, em língua alemã. No prefácio à primeira edição em inglês, Schumpeter adverte que algumas das idéias contidas no livro datam de 1907 e que, em 1909, todas as teorias desenvolvidas na obra já estavam formuladas. Em 1926, já esgotada a 1ª edição, Schumpeter aquiesceu numa nova edição, também em alemão. Essa edição resultou numa revisão em profundidade, na qual, além de outras modificações, foi omitido o capítulo VII e reescritos os capítulos II e VI. O próprio Schumpeter afirmou que a *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, em seu método e objetivo, é “francamente teórico”. Esclarece ainda que quando escrevera o livro pensava diferente sobre a relação entre pesquisa prática e pesquisa teórica. Afirma sua convicção de que “nossa ciência, mais do que as outras, não pode dispensar esse senso comum refinado que chamamos ‘teoria’ e que nos dá instrumentos para analisar os fatos e os problemas práticos”.

O primeiro capítulo da obra apresenta um modelo de economia estacionário, fundamentado num fluxo circular da vida econômica. Assim, toda a atividade econômica se apresenta de maneira idêntica em sua essência, repetindo-se continuamente. Mas esse modelo contrasta com a estrutura dinâmica que Schumpeter apresenta no capítulo II, intitulado “O Fenômeno Fundamental do Desenvolvimento Econômico”, onde aparece a figura central do empresário inovador — agente econômico que traz novos produtos para o mercado por meio de combinações mais eficientes dos fatores de produção, ou pela aplicação prática de alguma invenção ou inovação tecnológica.

“Nenhum outro economista, que eu saiba, percebeu tão claramente a importância crítica da taxa de crescimento na produção total. Como ele afirmou, se a produção aumentar no futuro ao nível que aumentou no passado, todos os sonhos dos reformadores sociais poderão dar certo. Entretanto, se a política se dirigir à redistribuição imediata, não se realizarão nem os desígnios dos reformistas, nem o aumento da produção”.³

Como vemos, Schumpeter não só percebeu o papel central do crescimento econômico para a justiça social, como advertiu para os perigos da redistribuição prematura. (Opiniões sem dúvida relevantes para o debate econômico do Brasil contemporâneo.) Sem dúvida, Schumpeter distinguiu claramente a diferença entre crescimento e desenvolvimento: “Nem o mero crescimento da economia, representado pelo

3 SMITHIES, Arthur. Schumpeter e Keynes. In: *Harris*, op. cit. p. 295.

aumento da população e da riqueza, será designado aqui como um processo do desenvolvimento”.⁴

Em outra passagem da obra, Schumpeter destaca a figura do empreendedor: “...na vida econômica, deve-se agir sem resolver todos os detalhes do que deve ser feito. Aqui, o sucesso depende da intuição, da capacidade de ver as coisas de uma maneira que posteriormente se constata ser verdadeira, mesmo que no momento isso não possa ser comprovado, e de se perceber o fato essencial, deixando de lado o perfunctório, mesmo que não se possa demonstrar os princípios que nortearam a ação”.⁵

Também a relação entre a inovação, a criação de novos mercados e a ação de empreendedor está claramente descrita por Schumpeter: “É, contudo, o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores, se necessário, são por ele ‘educados’; eles são, por assim dizer, ensinados a desejar novas coisas, ou coisas que diferem de alguma forma daquelas que têm o hábito de consumir”.⁶ Daí a prescrever a “destruição criadora”, ou seja, a substituição de antigos produtos e hábitos de consumir por novos, foi um passo que Schumpeter rapidamente deu ao descrever o processo do desenvolvimento econômico.

De outro lado, ao atribuir papel fundamental ao crédito no crescimento econômico, Schumpeter, de certa maneira, idealizou o moderno banco de desenvolvimento. Assim, escreveu ele: “Primeiro devemos provar a afirmativa, estranha à primeira vista, de que ninguém além do empreendedor necessita de crédito; ou o corolário, aparentemente menos estranho, de que o crédito serve ao desenvolvimento industrial. Já demonstramos que o empreendedor, em princípio e como regra, necessita de crédito — entendido como uma transferência temporária de poder de compra —, a fim de produzir e se tornar capaz de executar novas combinações de fatores para *tornar-se* empreendedor”.⁷

Schumpeter considerava que o crédito ao consumidor não era um elemento essencial ao processo econômico. Assim, afirmou que não fazia parte da “natureza econômica” de qualquer indivíduo que ele obtivesse empréstimo para o consumo, ou da natureza de qualquer processo produtivo que os participantes tivessem de contrair dívidas para fins consecutivos. E, apesar de reconhecer sua importância, deixa de lado “o fenômeno do crédito ao consumo, pois não tem importância aqui para nós e, a despeito de toda a sua importância prática, nós o excluimos de nossas considerações”.⁸ Na verdade, o raciocínio desen-

4 SCHUMPETER, Joseph. *The Theory of Economic Development*. Oxford. Oxford University Press, 1978. p. 63.

5 SCHUMPETER, Joseph. Op. cit., p. 85.

6 Ibid., p. 65.

7 Ibid., p. 102.

8 Ibid., p. 103.

volvido por Schumpeter procura demonstrar que “o desenvolvimento, em princípio, é impossível sem crédito”.⁹

Schumpeter discute a função do capital no desenvolvimento econômico, considerando um “agente especial”, e afirma também que o mercado de capitais é aquilo a que na prática se chama mercado de dinheiro, pois, em sua opinião, não há outro mercado de capitais. A discussão em torno do papel do crédito, do capital e do dinheiro unifica as três fontes de poder de compra de maneira extremamente interessante, caracterizando-os como um meio de financiar a inovação e, conseqüentemente, o crescimento industrial. Diga-se de passagem que o modelo de desenvolvimento econômico concebido por Schumpeter é, basicamente, um modelo de industrialização.

Ao examinar o lucro empresarial, Schumpeter apresenta algumas reflexões sociológicas sobre a impossibilidade de os empreendedores transmitirem geneticamente a seus herdeiros as qualidades que os conduziram ao êxito, por meio de inovações e novos métodos produtivos. Assim, compara o estrato mais rico da sociedade com um hotel repleto de gente, alertando, porém, para o fato de que os hóspedes nunca são os mesmos. Isso decorre de um processo no qual os que herdaram a riqueza dos empreendedores estão geralmente tão distanciados da batalha da vida que não conseguem aumentar ou simplesmente manter a fortuna herdada.

Schumpeter discute a teoria do juro, refutando conceitos antigos, e relaciona o “fenômeno” do juro com o processo de desenvolvimento. Essa interpretação é coerente com sua idéia de que só o empreendedor inovador necessita de crédito. A discussão, apesar de longa, é extremamente interessante. Contestando outros economistas, que supunham que a taxa de juros variava conforme a quantidade de dinheiro em circulação, Schumpeter demonstra que essa relação é inversa, isto é, “o efeito imediato de um aumento de dinheiro em circulação seria o aumento da taxa de juros e não sua redução”.¹⁰

O capítulo final da *Teoria do Desenvolvimento Econômico* trata dos ciclos econômicos, ou seja, dos períodos de prosperidade e recessão econômica comuns no processo de desenvolvimento capitalista. Embora Schumpeter considerasse que o tratamento dado ao problema não fosse totalmente satisfatório, as idéias centrais contidas no capítulo constituíram o cerne de sua obra *Ciclos Econômicos*, publicada em dois volumes. Schumpeter relaciona os períodos de prosperidade ao fato de que o empreendedor inovador, ao criar novos produtos, é imitado por um verdadeiro “enxame” de empreendedores não inovadores que investem recursos para produzir e imitar os bens criados pelo empresário inovador. Conseqüentemente,

9 Ibid., p. 106.

10 Ibid., p. 186.

uma onda de investimentos de capital ativa a economia, gerando a prosperidade e o aumento do nível de emprego.

À medida que as inovações tecnológicas ou as modificações introduzidas nos produtos antigos são absorvidas pelo mercado e seu consumo se generaliza, a taxa de crescimento da economia diminui e tem início um processo recessivo com a redução dos investimentos e a baixa da oferta de emprego. A alternância entre prosperidade e recessão, isto é, a descontinuidade no aumento de produção, é vista por Schumpeter, dentro do contexto do processo de desenvolvimento econômico, como um obstáculo periódico e transitório no curso normal de expansão da renda nacional, da renda *per capita* e do consumo.

Até o aparecimento da teoria de Schumpeter, as descontinuidades cíclicas eram explicadas pelos economistas em função das flutuações da atividade cósmica do sol, da alternância de boas e más colheitas, do subconsumo, da superpopulação etc. Neste importante capítulo da teoria econômica, a grande contribuição de Schumpeter foi estabelecer a correlação entre o abrupto aumento do nível de investimento que se segue às inovações tecnológicas transformadas em produtos para o mercado, e o período subsequente de prosperidade econômica seguido de uma redução do nível de emprego, produção e investimento, além da incorporação da novidade aos hábitos de consumo da população.

A tradução para o português e a publicação deste livro de Schumpeter é importante para os estudiosos de Economia, estudantes universitários e professores, porque setenta anos após sua primeira edição em alemão, o livro é atual e pertinente ao debate econômico travado no Brasil e nos países industrializados do Ocidente.

Vale ressaltar ainda que o sistema schumpeteriano se contrapõe, em muitos aspectos, ao sistema keynesiano. Schumpeter e Keynes, contemporâneos que se conheceram pessoalmente, nunca demonstraram nenhuma afinidade intelectual ou ideológica. Arthur Smithies confirma que sempre estiveram intelectualmente muito distanciados. No momento em que o sistema keynesiano — concepção que vem dominando a política econômica há quase cinquenta anos — está sendo questionado pelos economistas da *supply side economics* (cujas idéias foram perfilhadas pelo presidente dos Estados Unidos, Ronald Reagan), assume maior importância o estudo do sistema schumpeteriano, principalmente como alternativa à intervenção estatal, à política do Estado dominador, que participa e interfere na vida do cidadão, do seu nascimento à morte.

O pessimismo de Schumpeter em relação ao futuro do capitalismo não parece algo a se concretizar num futuro próximo. Muito ao contrário, o triunfo final do socialismo parece cada vez mais distante e improvável. O fato se deve, sem dúvida, à ausência, nos países socialistas, da figura do empreendedor inovador. Nesses países, o Estado

e suas empresas apenas mostraram-se capazes de copiar a tecnologia produzida pelos empreendedores inovadores no Ocidente.

De outro lado, a visão otimista de Schumpeter de que se o crescimento econômico no futuro fosse igual ao do passado — quando as economias cresciam à taxa média anual de 3% — o problema social desapareceria, tornando realidade o sonho de todos os reformadores sociais, também não parece na iminência de concretização. O que vimos em nosso país, por exemplo, após quinze anos de crescimento econômico ininterrupto, a taxas com que Schumpeter jamais sonharia, foi o agravamento de muitos problemas sociais e uma contínua deterioração da distribuição de renda.

Ao render minhas homenagens a um dos mais brilhantes teóricos da ciência econômica, não posso deixar de referir que, em nossa ciência, nem mesmo as inteligências mais privilegiadas conseguem produzir boas profecias.

Rubens Vaz da Costa

Rubens Vaz da Costa, economista formado pela Universidade da Bahia, fez seus estudos de pós-graduação na Universidade George Washington (EUA). Doutor *honoris causa* das Universidades Federal do Ceará e Regional do Nordeste, foi também Secretário de Economia e Planejamento do Estado de São Paulo, vice-presidente da Editora Abril, Presidente do Banco Nacional da Habitação, Presidente do Banco do Nordeste e Superintendente da Sudene. É atualmente consultor de empresas.

TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO*

**UMA INVESTIGAÇÃO SOBRE LUCROS,
CAPITAL, CRÉDITO, JURO E O
CICLO ECONÔMICO**

* Traduzido de *The Theory of Economic Development (An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle)*. Ed. do Departamento de Economia da Harvard University (USA), 1934. Reimpressão de 1978. Essa versão do original alemão (*Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*) para o inglês por Redvers Opie leva o mérito de ter sido revista, com modificações, pelo Autor, conforme ele declara no Prefácio a essa edição.

NOTA DO TRADUTOR DA EDIÇÃO INGLESA

Meu objetivo principal foi transmitir o significado tão precisamente quanto possível, e para esse fim não hesitei em usar uma frase canhestra nos casos em que não havia equivalentes da palavra alemã em inglês corrente. Depois de atenta reflexão decidi-me por “fluxo circular” para *Kreislauf*, por razões cujo relato tomaria muito tempo. Há deselegâncias que nada têm a ver com o lado técnico da tradução. Erradicá-las implicaria reescrever tudo, e não pareceu conveniente fazê-lo. O Professor Schumpeter está tão familiarizado com a língua inglesa que teria inevitavelmente deixado sua marca na tradução, mesmo que não houvesse dedicado tanto tempo aos pontos mais difíceis quanto dedicou. Por essa razão e pelas mencionadas no prefácio, o livro é mais do que uma tradução.

O título do original alemão é *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*.

Redvers Opie

PREFÁCIO À EDIÇÃO INGLESA

Algumas das idéias propostas neste livro procedem do ano de 1907; todas estavam formuladas em 1909, quando o quadro geral dessa análise das características puramente econômicas da sociedade capitalista tomou a forma que permaneceu substancialmente inalterada desde então. O livro foi publicado pela primeira vez em alemão, no outono de 1911. Depois que já estava esgotado havia dez anos, quando consenti, não sem alguma relutância, numa segunda edição, omiti o capítulo VII, reescrevi o II e o VI e reduzi ou acrescentei aqui e ali. Isso aconteceu em 1926. A terceira edição alemã é apenas uma reimpressão da segunda, da qual foi feita também a presente versão para o inglês.

Estaria dando um veredito muito falho sobre o que fiz e pensei desde que o livro apareceu, se dissesse que o fato de não ter feito alterações que modificassem mais do que a maneira de expor foi causado por acreditar que o livro seja satisfatório em todos os detalhes. Embora considere como corretos no essencial tanto as linhas gerais — o que poderia ser chamado de “visão” — quanto os resultados, há muitos pontos sobre os quais tenho agora outra opinião. Para mencionar apenas um, à guisa de exemplo: quando elaborei a teoria do ciclo econômico, que o leitor encontra no capítulo VI, tinha como certo que havia um único movimento ondulatório, a saber, o descoberto por Juglar. Estou convencido agora de que há pelo menos três desses movimentos, provavelmente mais, e que o problema mais importante com que no momento se defrontam os teóricos do ciclo consiste precisamente em isolá-los e descrever os fenômenos associados à sua interação. Mas esse elemento não foi introduzido nas edições mais recentes. Pois os livros, como os filhos, tornam-se seres independentes, uma vez que tenham deixado a casa paterna. Vivem suas próprias vidas, enquanto os autores também fazem o mesmo. Não se deve interferir no rumo dos que se tornaram estranhos à casa. Este livro abriu seu próprio caminho e, certa ou erradamente, ganhou o seu lugar na literatura alemã de sua área e de seu tempo. Pareceu-me melhor mexer o menos possível nele.

Difícilmente eu teria pensado em uma tradução para o inglês, se não fosse a sugestão e o estímulo de meu eminente amigo, o Professor Taussig.

Por razões similares, não segui o exemplo de meu grande mestre Böhm-Bawerk, que se inteirava de todas as objeções e críticas com infinito cuidado e incorporava seus próprios comentários nas edições posteriores. Não se trata de nenhuma falta de respeito para com os que me deram a honra da crítica cuidadosa à minha argumentação, o que me levou a limitar ao mínimo a controvérsia. Devo confessar, todavia, que nunca me deparei com uma objeção a pontos essenciais que eu viesse a considerar convincente.

Este livro é francamente “teórico” por seu objetivo e método. Este não é o lugar para uma *professio fidei* quanto ao método. Talvez eu pense agora de modo um pouco diferente do que pensava em 1911 sobre a relação entre a pesquisa “factual” e a “teórica”. Mantenho, porém, minha convicção de que nossa ciência não pode, em nada mais do que as outras, prescindir daquele refinado senso comum que chamamos de “teoria” e que nos fornece as ferramentas para abordar tanto os fatos quanto os problemas práticos. Por mais importante que possa ser a influência de novas massas de fatos não analisados, especialmente fatos estatísticos, sobre o nosso aparato teórico — e sem dúvida a crescente riqueza de material factual deve sugerir continuamente novos modelos teóricos e, com isso, melhorar discreta e constantemente qualquer estrutura teórica existente —, em qualquer estágio dado *algum* conhecimento teórico constitui pré-requisito para o tratamento de novos fatos, ou seja, de fatos ainda não incorporados aos teoremas existentes. Se esse conhecimento permanecer rudimentar e inconsciente, pode tratar-se de má teoria, porém não deixará de ser teoria. Não pude convencer-me, por exemplo, de que questões como a da fonte do juro sejam sem importância ou sem interesse. Em qualquer hipótese, só o seriam por culpa do autor. Espero, contudo, fornecer dentro em breve o material detalhado que falta aqui, em estudos mais “realistas” sobre o dinheiro e o crédito, o juro e os ciclos.

O tema do livro forma um todo interligado. Isso não se deve a nenhum plano preconcebido. Quando comecei a trabalhar sobre as teorias do juro e do ciclo, quase há um quarto de século, não suspeitava que esses assuntos se ligariam um ao outro e provariam estar intimamente relacionados aos lucros empresariais, ao dinheiro, ao crédito e semelhantes, da maneira precisa a que me conduziu o desenrolar do raciocínio. Mas logo se tornou claro que todos esses fenômenos — e muitos outros secundários — eram somente manifestações de um processo distinto e que certos princípios simples que os explicariam, também explicariam todo o processo. A conclusão, por si mesma, sugeria que esse corpo teórico poderia ser contrastado de modo proveitoso com a teoria do equilíbrio, que, explícita ou implicitamente, sempre foi e ainda é o centro da teoria tradicional. Empreguei a princípio os termos

“estática” e “dinâmica” para essas duas estruturas, mas agora deixei definitivamente de usá-los nesse sentido (em deferência ao Professor Frisch). Foram substituídos por outros, que talvez sejam canhestros. Mas mantenho a distinção, considerando-a reiteradamente de grande proveito em meu presente trabalho. Isso ocorreu até mesmo além das fronteiras da economia, pelo que pode ser chamado de teoria da evolução cultural, que apresenta, em pontos importantes, notáveis analogias com a teoria econômica deste livro. A distinção propriamente dita foi objeto de muita crítica adversa. Mas é realmente artificial ou contrário à vida real manter separados os fenômenos implicados na administração de uma empresa dos implicados na criação de uma nova? E isso tem necessariamente algo a ver com uma “analogia mecânica”? Os que tiverem pendor para aprofundar-se na história dos termos deveriam, se assim se sentissem inclinados, falar antes em uma analogia zoológica, pois os termos estático e dinâmico, embora num sentido diferente, foram introduzidos na economia por John Stuart Mill. Provavelmente Mill tomou-os de Comte, que, por sua vez, nos diz que os emprestou do zoólogo de Blainville.

Meus agradecimentos cordiais ao meu amigo, Dr. Redvers Opie, que, com inigualável gentileza, empreendeu a árdua tarefa de traduzir um texto que se mostrou tão resistente a esse trabalho. Decidimos omitir os dois apêndices aos capítulos I e II do original e também passagens e parágrafos esparsos. Em alguns lugares a exposição foi modificada e um certo número de páginas foi reescrito. Como o raciocínio em si não foi alterado em nenhum lugar, penso ser supérfluo dar uma lista das modificações.

Joseph A. Schumpeter

Cambridge, Massachusetts
Março de 1934

CAPÍTULO I

O Fluxo Circular da Vida Econômica Enquanto Condicionado por Circunstâncias Dadas¹¹

O processo social, na realidade, é um todo indivisível. De seu grande curso, a mão classificadora do investigador extrai artificialmente os fatos econômicos. A designação de um fato como econômico já envolve uma abstração, a primeira entre muitas que nos são impostas pelas condições técnicas da cópia mental da realidade. Um fato nunca é puro ou exclusivamente econômico; sempre existem outros aspectos em geral mais importantes. Não obstante, falamos de fatos econômicos na ciência exatamente como na vida comum e com o mesmo direito; com o mesmo direito também com que podemos escrever uma história da literatura, mesmo apesar da literatura de um povo estar inseparavelmente ligada a todos os outros elementos de sua existência.

Os fatos sociais resultam, ao menos de modo imediato, do comportamento humano. Os fatos econômicos resultam do comportamento econômico. Este último pode ser definido como comportamento dirigido para a aquisição de bens. Nesse sentido, também falamos de um motivo econômico para a ação, de forças econômicas na vida social e econômica, e assim por diante. Todavia, como estamos preocupados somente com aquele comportamento econômico que está dirigido à aquisição de bens por troca ou produção, restringiremos seu conceito a esses tipos de aquisição, enquanto deixaremos aos conceitos de motivo econômico e força econômica a maior abrangência, porque necessitamos de ambos fora do campo mais estreito dentro do qual falaremos de comportamento econômico.

O campo dos fatos econômicos está assim, antes de tudo, delimitado pelo conceito de comportamento econômico. Todos devem, ao menos em parte, agir economicamente; cada um deve ser um “sujeito

11 Este título foi escolhido em referência a uma expressão usada por Philippovitch. Cf. seu *Grundriss*. t. II, Introdução.

econômico” (*Wirtschaftssubjekt*) ou depender de um deles. Mas, tão logo os membros dos grupos sociais se tornam especializados ocupacionalmente, podemos distinguir classes de pessoas cuja atividade principal é o comportamento econômico ou os negócios, de outras classes em que o aspecto econômico do comportamento é eclipsado por outros aspectos. Nesse caso, a vida econômica é representada por um grupo especial de pessoas, embora todos os outros membros da sociedade também devam agir economicamente. Pode-se dizer que a atividade daquele grupo constitui a vida econômica, κατ' ἐξοχην, e dizer isso não mais acarreta uma abstração, a despeito de todas as relações entre a vida econômica nesse sentido com as outras manifestações vitais das pessoas.

Como falamos dos fatos econômicos em geral, assim o fazemos com o desenvolvimento econômico. A explicação deste é aqui o nosso objetivo.

Antes de voltarmos à nossa discussão, vamos nos prover neste capítulo dos princípios necessários e familiarizar-nos com certos instrumentos conceptuais dos quais careceremos adiante. Além do mais, o que se segue deve ser dotado, por assim dizer, de dentes que o engrenem com as rodas da teoria aceita. Renuncio completamente à armadura dos comentários metodológicos. Com referência a isso, observe-se apenas que o que este capítulo oferece é, na verdade, parte do corpo principal da teoria econômica, mas, no essencial, não requer do leitor nada que hoje em dia precise de justificação especial. Além disso, como só poucos dos resultados da teoria são necessários para nossos objetivos, aproveitei com satisfação a oportunidade que se oferecia de apresentar o que tenho a dizer da forma mais simples e não-técnica possível. Isso implica um sacrifício do rigor absoluto. Decidi-me, no entanto, por esse caminho sempre que as vantagens de uma formulação mais correta estejam em pontos sem maior importância para nós. Com relação a isso, reporto-me a outro livro meu.¹²

Quando investigamos as formas gerais dos fenômenos econômicos, sua uniformidade ou a chave para sua compreensão, indicamos *ipso facto* que no momento desejamos considerá-los como algo a ser investigado e procurado como o “desconhecido”, e que desejamos seguir sua pista até o relativamente “conhecido”, exatamente como qualquer ciência faz com seu objeto de investigação. Quando conseguimos achar uma relação causal definida entre dois fenômenos, nosso problema estará resolvido se aquilo que representou o papel “causal” for não-econômico. Teremos então realizado aquilo de que nós, como economistas, somos capazes, e devemos dar lugar às outras disciplinas. Se, por outro lado, o próprio fator causal é de natureza econômica, devemos continuar em nossos esforços de explanação até que pousemos numa base não-eco-

12 *Das Wesen und der Hauptinhalt der Theoretischen Nationalökonomie*, doravante citado como *Wesen*.

nômica. Isso é verdade para a teoria geral assim como para casos concretos. Se pudesse dizer, por exemplo, que o fenômeno da renda da terra se funda em diferenças na qualidade dos terrenos, a explicação econômica estaria completa. Se puder encontrar a origem de movimentos particulares de preços em regulamentações políticas do comércio, então fiz o que podia como teórico da economia, porque as regulamentações políticas do comércio não têm como objetivo imediato a aquisição de bens por meio de troca ou produção e por isso não se incluem em nosso conceito de fatos puramente econômicos. Estamos sempre preocupados em descrever as formas gerais dos elos causais que ligam os dados econômicos aos não-econômicos. A experiência nos ensina que isso é possível. Os eventos econômicos têm sua lógica, que todo homem prático conhece e que temos apenas de formular conscientemente com precisão. Ao fazê-lo, consideraremos, para maior simplicidade, uma comunidade isolada; podemos ver bem a essência das coisas, que é o único interesse deste livro, tanto nesse caso como em outro mais complicado.

Por isso, delinearemos as características principais de uma imagem mental do mecanismo econômico. E, para isso, pensaremos primeiramente num Estado organizado comercialmente, no qual vigorem a propriedade privada, a divisão do trabalho e a livre concorrência.

Se alguém, que nunca tenha visto ou ouvido falar em tal Estado, observasse que um agricultor produz trigo para ser consumido como pão numa cidade distante, ver-se-ia impelido a perguntar como o agricultor sabia que esse consumidor queria pão e exatamente naquela quantidade. Seguramente surpreender-se-ia ao ter conhecimento de que o agricultor não sabia onde nem por quem o trigo seria consumido. Ainda mais, poderia observar que todas as pessoas por cujas mãos o trigo deve passar em seu caminho até o consumidor final não sabiam nada sobre este, com a possível exceção dos últimos vendedores do pão, e mesmo estes devem em geral produzir ou comprar antes de saber que esse consumidor particular vai adquiri-lo. O agricultor poderia responder facilmente à questão a ele formulada: longa experiência,¹³ em parte herdada, ensinou-lhe quanto produzir para alcançar maior vantagem; a experiência ensinou-lhe a conhecer a extensão e a intensidade da demanda com que se deve contar. A essa quantidade ele se atém tanto quanto pode e só a altera gradualmente sob a pressão das circunstâncias.

O mesmo vale para os outros itens dos cálculos do agricultor, quer calcule tão perfeitamente quanto um grande industrial, quer chegue a suas decisões meio inconscientemente e por força do hábito. Em geral, conhece, dentro de certos limites, os preços das coisas que deve comprar, sabe quanto de seu próprio trabalho deve empregar (quer

13 Cf. WIESER. *Der natürliche Wert*, onde esse ponto foi elaborado e pela primeira vez elucidado seu sentido.

avaliar este segundo princípios puramente econômicos, quer considere o trabalho em sua própria terra com olhos bastante diferentes de quaisquer outros); conhece o método de cultivo — tudo através de longa experiência. Também por experiência, todas as pessoas de quem compra conhecem a extensão e a intensidade de sua demanda. Como o fluxo circular dos períodos econômicos — que é o mais notável dos ritmos econômicos — marcha relativamente rápido e como em todo período econômico ocorre essencialmente a mesma coisa, o mecanismo da troca econômica se opera com grande precisão. Os períodos econômicos passados governam a atividade do indivíduo — num caso como o nosso — não apenas porque o ensinaram severamente o que deve fazer, mas também por outra razão. Durante todos os períodos, o agricultor precisa viver, seja diretamente do produto físico do período precedente, seja dos rendimentos que puder obter de seu produto. Todos os períodos precedentes, ademais, emaranharam-no numa rede de conexões econômicas e sociais da qual ele não pode livrar-se facilmente. Legaram-lhe meios e métodos de produção definidos. Tudo isso o mantém firmemente na sua trilha com grilhões de ferro. Aqui aparece uma força que tem considerável significado para nós e que logo nos ocupará mais intensamente. No entanto, nesse momento apenas afirmaremos que, na análise que se segue, suporemos sempre que em cada período econômico todos vivem de bens produzidos no período precedente — o que é possível se a produção se estende pelo passado adentro, ou se o produto de um fator de produção flui continuamente. Isso representa meramente uma simplificação da exposição.

O caso do agricultor pode agora ser generalizado e um tanto depurado.

Suponhamos que cada um venda toda a sua produção e, na medida em que a consome, é o seu próprio freguês, já que, na verdade, tal consumo privado é determinado pelo preço do mercado, ou seja, indiretamente pela quantidade de outros bens obtível com a restrição do consumo privado de seu próprio produto; e suponhamos, ao contrário, que a quantidade de consumo privado atue sobre o preço de mercado exatamente como se a quantidade em questão aparecesse realmente no mercado. Todos os homens de negócios estão portanto na posição do agricultor. São todos, ao mesmo tempo, compradores — com o propósito de produzir e consumir — e vendedores. Nesta análise, os trabalhadores podem ser concebidos de maneira similar, ou seja, seus serviços podem ser incluídos na mesma categoria que outras coisas suscetíveis de comercialização. Ora, como cada um desses homens de negócios, tomado individualmente, produz seu produto e encontra seus compradores com base em sua experiência, exatamente como o nosso agricultor, o mesmo deve ser verdade para todos, tomados em conjunto. À parte os imprevistos, que obviamente podem ocorrer por variados motivos, todos os produtos devem ser vendidos, pois realmente só serão

produzidos tendo como referência as possibilidades do mercado empiricamente conhecidas.

Insistamos nisso. A quantidade de carne que o açougueiro vende depende de quanto seu freguês, o alfaiate, comprará e a que preço. Isso depende, todavia, dos resultados financeiros dos negócios deste último, estes novamente dependem das necessidades e do poder de compra de seu freguês, o sapateiro, cujo poder de compra depende, por sua vez, das necessidades e do poder de compra das pessoas para quem produz; e assim por diante, até que finalmente chegamos a alguém cujos rendimentos provenham da venda de seus bens ao açougueiro. Essa concatenação e dependência mútua das quantidades de que consiste o cosmo econômico é sempre visível, em qualquer das possíveis direções que alguém queira escolher para seguir. Onde quer que se irrompa, para onde quer que se mova a partir daí, deve-se sempre voltar ao ponto de partida, talvez após um número de passos bem grande, embora finito. A análise nem chega a um ponto final natural nem esbarra com uma causa, ou seja, um elemento que faça mais para determinar outros elementos do que ser por eles determinado.

Nosso quadro será mais completo se representarmos o ato de consumir de forma diferente da costumeira. Todos, por exemplo, consideram-se consumidores de pão, mas não de terra, serviços, ferro e assim por diante. Se considerarmos as pessoas como consumidores dessas outras coisas, podemos ver mais claramente o rumo tomado pelos bens individuais no fluxo circular.¹⁴ Ora, é óbvio que todas as unidades de todas as mercadorias não viajam sempre pela mesma estrada e em direção ao mesmo consumidor como viajou, no período econômico anterior, seu predecessor no processo de produção. Mas podemos supor que isso efetivamente ocorre sem nenhuma alteração essencial. Podemos imaginar que, ano após ano, todo emprego recorrente de fontes permanentes de capacidade produtiva procura alcançar o mesmo consumidor. De qualquer modo, o resultado do processo é o mesmo que se teria se isso ocorresse. Segue-se, pois, que, em qualquer lugar do sistema econômico, uma demanda está, por assim dizer, esperando solicitamente cada oferta e que, em nenhum lugar do sistema econômico, há mercadorias sem complementos, ou seja, outras mercadorias em posse de pessoas que desejam trocá-las pelos bens anteriores, sob condições empiricamente determinadas. Do fato de que todos os bens encontram um mercado, segue-se novamente que o fluxo circular da vida econômica é fechado, em outras palavras, que os vendedores de todas as mercadorias aparecem novamente como compradores em medida suficiente para adquirir os bens que manterão seu consumo e seu

14 Cf. MARSHALL, A. (*Principles*. Livro Sexto, assim como sua conferência, “The Old Generation of Economists and the New”), para quem essa concepção cumpre o mesmo papel.

equipamento produtivo no período econômico seguinte e no nível obtido até então, e vice-versa.

As famílias e as empresas tomadas individualmente agem, então, de acordo com elementos empiricamente dados e de uma maneira também empiricamente determinada. Obviamente, isso não significa que não possa haver alguma mudança em sua atividade econômica. Os dados podem mudar e todos agirão de acordo com essa mudança, logo que for percebida. Mas todos se apegarão o mais firmemente possível aos métodos econômicos habituais e somente se submeterão à pressão das circunstâncias se for necessário. Assim, o sistema econômico não se modificará arbitrariamente por iniciativa própria, mas estará sempre vinculado ao estado precedente dos negócios. Isso pode ser chamado de princípio de continuidade de Wieser.¹⁵

Se o sistema econômico realmente não se modifica “por si”, não estaremos desprezando nada de essencial com relação ao nosso presente objetivo, se supusermos simplesmente que ele permanece como é, mas estaremos expressando meramente um fato com sua precisão ideal. E se descrevermos um sistema completamente imutável, é certo que fazemos uma abstração, mas apenas com o intuito de expor a essência do que efetivamente acontece. Provisoriamente nós o faremos. Não se trata de algo contrário à teoria ortodoxa, mas, no máximo, apenas contrário à sua exposição usual que não expressa claramente nosso ponto de vista.¹⁶

Pode-se chegar ao mesmo resultado por outra via. O total de mercadorias produzidas e comercializadas numa comunidade em dado período econômico pode ser chamado de produto social. Para nossos propósitos, não é necessário aprofundar-nos mais no significado do conceito.¹⁷ O produto social em si não existe. É tão pequeno o resultado da atividade sistemática, a que se aspira conscientemente, quanto o sistema econômico como tal é uma “economia” que funciona segundo um plano uniforme. Mas é uma abstração útil. Podemos imaginar que, ao fim do período econômico, os produtos de todos os indivíduos formam em certo lugar uma pilha que é então distribuída segundo certos princípios. Como não acarreta nenhuma mudança essencial dos fatos, a suposição é bastante admissível até esse ponto. Podemos então dizer que cada indivíduo lança sua contribuição nesse grande reservatório social e posteriormente recebe algo dele. A cada contribuição corres-

15 Exposto mais recentemente no trabalho sobre o problema do valor do dinheiro, *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, Relatórios da Sessão de 1909.

16 Cf. *Wesen*. Livro Segundo.

17 Cf. sobre esse ponto, especialmente Adam Smith e A. Marshall. O conceito é quase tão antigo quanto a economia e, como se sabe, tem um passado acidentado que faz necessário usá-lo com precaução. Para conceitos ligados, cf. também FISHER. *Capital and Income*. WAGNER, A. *Grundlegung*. E finalmente PIGOU. *Preferential and Protective Tariffs*, em que se faz muito uso do conceito de “Dividendo Nacional”. Veja-se também o seu *Economics of Welfare*.

ponde em algum ponto do sistema uma reivindicação de outro indivíduo; a cota de cada um está disponível em algum lugar. E como todos sabem por experiência com quanto devem contribuir para obter o que querem, tendo em vista a condição de que cada cota acarreta uma certa contribuição, o fluxo circular do sistema está fechado e todas as contribuições e cotas devem se cancelar reciprocamente qualquer que seja o princípio segundo o qual é feita a distribuição. Até agora, foi feita a suposição de que todas as quantidades envolvidas são dadas empiricamente.

Pode-se aperfeiçoar o quadro, fazer com que proporcione melhor percepção do funcionamento do sistema econômico, por meio de um artifício bem conhecido. Supomos que toda essa experiência não existe e a reconstruímos *ab ovo*,¹⁸ como se as mesmas pessoas, com a mesma cultura, o mesmo gosto, o mesmo conhecimento técnico e o mesmo estoque inicial de bens de consumo e de produção,¹⁹ mas sem o auxílio da experiência, devessem encontrar seu caminho em direção à meta do maior bem-estar econômico possível mediante um esforço consciente e racional. Com isso, não inferimos que na vida prática as pessoas sejam capazes de tal esforço.²⁰ Simplesmente queremos trazer à luz o *rationale* do comportamento econômico, fora de considerações sobre a psicologia efetiva das empresas e famílias em observação.²¹ Tampouco pretendemos proporcionar um esboço de história econômica. O que queremos analisar não é o modo como o processo econômico se desenvolve historicamente até o estágio em que efetivamente o encontramos, mas o funcionamento de seu mecanismo ou organismo em um dado estágio de desenvolvimento.

Esta análise sugere, elabora e usa as ferramentas conceptuais com as quais já estamos familiarizados agora. A atividade econômica pode ter *qualquer* motivo, até mesmo espiritual, mas seu *significado* é sempre a satisfação de necessidades. Daí a importância fundamental desses conceitos e proposições que derivamos do fato das necessidades, sendo o primeiro deles o conceito de utilidade e seu derivado, o de utilidade marginal, ou, para usar um termo mais moderno, o “coeficiente de escolha”. Continuaremos a expor certos teoremas sobre a distribuição dos recursos na gama de usos possíveis sobre a complementaridade e

18 Esse método se deve a Léon Walras.

19 Como todo leitor de J. B. Clark sabe, em sentido estrito é necessário considerar esses estoques não em suas formas efetivas — como tantos arados, tantos pares de botas etc. —, mas como forças produtivas acumuladas que podem a qualquer momento e sem perda ou choque ser transformadas em quaisquer mercadorias específicas desejadas.

20 Portanto, há uma má interpretação na objeção levantada tão freqüentemente à teoria pura de que esta supõe que as únicas forças em efetivo funcionamento na vida econômica são o motivo hedonístico e a conduta perfeitamente racional.

21 Seguramente a psicologia vem depois para explicar o comportamento real e os seus desvios do quadro racional. Nosso raciocínio nos capítulos seguintes gira amplamente em torno de uma espécie desses desvios — a força do hábito e os motivos não-hedonísticos. Mas essa é outra questão.

a rivalidade entre bens, e logicamente chegaremos a relações de troca, preços e à antiga e empírica “lei da oferta e da procura”. Finalmente, teremos uma idéia preliminar de um sistema de valores e das condições para o seu equilíbrio.²²

A produção é, por um lado, condicionada pelas propriedades físicas dos objetos materiais e dos processos naturais. A esse respeito, como observou John Rae,²³ para a atividade econômica pode ser apenas uma questão de observar o resultado dos processos naturais e tirar o máximo deles. A porção do reino dos fatos físicos que pode ser relevante para a economia não pode ser fixada de uma só vez. Conforme o tipo de teoria que se tem em vista, coisas como a lei dos rendimentos (físicos) decrescentes pode significar muito ou pouco no tocante a resultados especificamente econômicos. Não há relação entre a importância de um fato para o bem-estar da humanidade e sua importância dentro do empenho de explanação da teoria econômica. Mas é claro, como demonstra o exemplo de Böhm-Bawerk,²⁴ que em qualquer momento podemos ser levados a introduzir novos fatos técnicos em nosso esquema de trabalho. Os fatos da organização social não se situam na mesma classe. No entanto, são equivalentes aos fatos técnicos no sentido de que estão fora do domínio da teoria econômica e são para ela meros “dados”.²⁵

O outro lado da questão, pelo qual podemos penetrar muito mais profundamente na essência da produção do que pelo seu lado físico e social, é o propósito concreto de todo ato de produção. O objetivo que o homem econômico persegue ao produzir, e que explica por que existe certo tipo de produção, põe claramente o seu selo sobre o método e o volume da produção. Obviamente não se requer nenhum argumento para provar que deva ser determinante para o “quê” e o “porquê” da produção dentro do quadro dos meios dados e das necessidades objetivas. Esse propósito só pode ser a criação de coisas úteis ou objetos de consumo. Numa economia que não seja de trocas só pode tratar-se de utilidades para o consumo dentro do sistema. Nesse caso, todo indivíduo produz diretamente para o consumo, ou seja, para satisfazer suas necessidades. É claro que a natureza e a intensidade das necessidades desse produto são decisivas, dentro das possibilidades práticas. As condições externas dadas e as necessidades do indivíduo aparecem como dois fatores decisivos no processo econômico, que contribuem para

22 Posso referir-me aqui a toda a literatura sobre a teoria da utilidade marginal e seus seguidores.

23 Cf. a edição de seu trabalho feita por MIXTER sob o título *The Sociological Theory of Capital*. A poderosa profundidade e a originalidade de seu trabalho ainda podem recomendar uma leitura cuidadosa por parte do estudante moderno.

24 A sua lei dos retornos que crescem com a duração do período de produção parece-me ser a única tentativa bem-sucedida de introduzir explicitamente o elemento tempo nas equações da produção.

25 Por essa, como por outras razões, a distinção nítida traçada por J. S. Mill entre produção e distribuição parece-me ser menos do que satisfatória.

a determinação do resultado. A produção segue as necessidades; é, por assim dizer, puxada por elas. Mas o mesmo é perfeitamente válido, *mutatis mutandis*, para uma economia de trocas.

Esse segundo “lado” da produção faz dela, desde o início, um problema econômico. Este deve ser distinguido do problema puramente tecnológico da produção. Há um contraste entre esses aspectos frequentemente testemunhado na vida econômica, na oposição pessoal entre o gerente comercial e o técnico de uma empresa. Muitas vezes, no processo produtivo, vemos mudanças recomendadas por um lado e rejeitadas pelo outro; por exemplo, o engenheiro pode recomendar um novo processo que o diretor comercial rejeita com o argumento de que não compensará. O engenheiro e o homem de negócios podem ambos expressar seus pontos de vista assim: seu objetivo é conduzir adequadamente o negócio e sua avaliação deriva de seu conhecimento dessa adequação. À parte os equívocos, a falta de conhecimento dos fatos e assim por diante, a diferença de avaliação só pode vir do fato de que cada um tem em vista um tipo diferente de adequação. O que o homem de negócios quer dizer quando fala em adequação é claro. Refere-se à vantagem comercial, e podemos expressar assim sua visão: os recursos que seriam requeridos para abastecer a máquina poderiam ser empregados em outro lugar com mais vantagem. O diretor comercial quer dizer que, numa economia que não fosse de trocas, a satisfação das necessidades não seria incrementada, mas pelo contrário reduzida, por tal alteração do processo produtivo. Se isso é verdade, qual pode ser o significado do ponto de vista do tecnólogo, que tipo de adequação tem ele em mente? Se a satisfação das necessidades é o único fim de toda a produção, então não há realmente nenhum sentido econômico em recorrer a uma medida que a prejudica. O homem de negócios está certo em não seguir o engenheiro, desde que sua objeção esteja correta objetivamente. Desdenhamos a alegria um tanto artística de aperfeiçoar tecnicamente o aparato produtivo. Efetivamente, na vida prática, observamos que o elemento técnico deve submeter-se quando colide com o econômico. Mas isso não é um argumento contra sua existência e seu significado independentes e contra a avaliação correta presente no ponto de vista do engenheiro. Pois, embora o objetivo econômico guie os métodos técnicos tal como usados na prática, é bem razoável aclarar a lógica interna dos métodos sem levar em conta as barreiras práticas. Vemos isso melhor num exemplo. Suponha-se que uma máquina a vapor e todas as suas partes componentes obedecem à adequação econômica. À luz dessa adequação faz-se o máximo com ela. Então não haveria sentido em tirar maior proveito na prática, aquecendo-a mais, contratando homens mais experientes para trabalhar nela e aperfeiçoando-a, se isso não se pagasse, ou seja, se fosse possível prever que o combustível, as pessoas mais talentosas, os melhoramentos e o aumento de matérias-primas custariam mais do que renderiam. Mas é

bem razoável considerar as condições sob as quais a máquina poderia fazer mais, e quanto a isso, quais melhoramentos são possíveis com o conhecimento atual e assim por diante. Pois então todas essas medidas já estarão elaboradas para o momento em que se tornarem vantajosas. Também é sempre útil pôr o ideal ao lado do real, de modo que as possibilidades sejam deixadas de lado, não por ignorância, mas por razões econômicas bem ponderadas. Em resumo, todo método de produção em uso num momento dado se curva diante da adequação econômica. Esses métodos consistem em idéias de conteúdo não somente econômico, mas também físico. As últimas têm seus problemas e uma lógica própria, e o papel da tecnologia é pensar neles sistematicamente até resolvê-los — sem considerar de início o fator econômico, decisivo ao final; e na medida em que o elemento econômico não exigir algo diferente, levar à prática essas soluções é produzir no sentido tecnológico.

Do mesmo modo que em última instância a conveniência regula a produção tecnológica, assim como a econômica, e a distinção entre as duas está na diferença do caráter dessa conveniência, assim também uma linha de pensamento um pouco diferente nos mostra a princípio uma analogia fundamental e depois a mesma distinção. A produção não “cria” nada no sentido físico, considerada tanto tecnológica quanto economicamente. Em ambos os casos só pode influenciar as coisas e os processos — ou “forças”. Ora, para o que se segue necessitamos de um conceito que abarque esse “utilizar” e esse “influenciar”. Eles incluem muitos métodos diferentes de usar e de se comportar em relação aos bens; todos os tipos de mudanças de localização e de processos mecânicos, químicos e outros. Mas trata-se sempre de mudar o estado existente de satisfação de nossas necessidades, de mudar a relação recíproca entre as coisas e forças, de unir algumas e separar outras. Considerando-se tanto econômica quanto tecnologicamente, produzir significa combinar as forças e coisas ao nosso alcance. Todos os métodos de produção significam algumas dessas combinações técnicas. Métodos de produção diferentes só podem ser diferenciados pela maneira com que se dão essas combinações, ou seja, pelos objetos combinados ou pela relação entre suas quantidades. Todo ato concreto de produção incorpora, a nosso ver, é, a nosso ver, certa combinação. Esse conceito pode ser estendido até aos transportes e outras áreas, em suma, a tudo que for produção no sentido mais amplo. Também consideraremos como “combinações” uma empresa como tal, e mesmo as condições produtivas de todo o sistema econômico. Esse conceito exerce um papel importante em nossa análise.

Mas não coincidem as combinações econômicas e as tecnológicas, as primeiras ligadas às necessidades e meios existentes, as últimas, à idéia básica dos métodos. O objetivo da produção tecnológica é na verdade determinado pelo sistema econômico; a tecnologia só desenvolve métodos produtivos para bens procurados. A realidade econômica

não executa necessariamente os métodos até que cheguem à sua conclusão lógica com inteireza tecnológica, mas subordina sua execução a pontos de vista econômicos. O ideal tecnológico, que não leva em conta as condições econômicas, é modificado. A lógica econômica prevalece sobre a tecnológica. E em consequência vemos na vida real por toda a parte à nossa volta cordas rotas em vez de cabos de aço, animais de tração defeituosos ao invés de linhagens de exposição, o trabalho manual mais primitivo ao invés de máquinas perfeitas, uma desajeitada economia baseada no dinheiro em vez de na circulação de cheques, e assim por diante. O ótimo econômico e o perfeito tecnologicamente não precisam divergir, no entanto o fazem com frequência, não apenas por causa da ignorância e da indolência, mas porque métodos que são tecnologicamente inferiores ainda podem ser os que melhor se ajustam às condições econômicas dadas.

Os “coeficientes de produção” representam a relação quantitativa dos bens de produção numa unidade de produto, e portanto são uma característica essencial da combinação. Nesse ponto o elemento econômico contrasta agudamente com o tecnológico. Aqui o ponto de vista econômico não apenas decidirá entre dois métodos de produção diferentes, mas até mesmo atuará sobre os coeficientes no interior de qualquer método dado, já que cada um dos meios de produção podem ser, em certa medida, substituídos por um outro, ou seja, a falha de um pode ser compensada por incremento de outro, sem mudar o método de produção, por exemplo, um decréscimo da energia a vapor substituído por um aumento do trabalho manual e vice-versa.²⁶

Caracterizamos o processo de produção mediante o conceito de combinações de forças produtivas. Os resultados dessas combinações são os produtos. Agora devemos definir precisamente o que é que deve ser combinado: falando de modo geral, todos os tipos possíveis de objetos e “forças”. Em parte consistem também em produtos e em parte em objetos ofertados pela natureza. Muitas “forças naturais” no sentido físico também assumirão para nós o caráter de produto, como é, por exemplo, o caso da corrente elétrica. Elas abrangem coisas parcialmente materiais, parcialmente imateriais. Além disso, é em geral uma questão de interpretação conceber um bem como um produto ou como um meio. O trabalho, por exemplo, é passível de ser visto como o produto dos bens consumidos pelo trabalhador ou como um meio original de produção. Decidimos pela última alternativa: a nosso ver o trabalho não é um produto. Muitas vezes a classificação de um bem nessa ou naquela categoria depende do ponto de vista do indivíduo, de modo que o mesmo bem pode ser bem de consumo para uma pessoa e meio de produção para outra. Da mesma maneira, o caráter de um dado bem muitas

26 Essas “variações” estão explicadas muito nítida e claramente por CARVER. *The Distribution of Wealth*.

vezes depende do uso que dele se faz. A literatura teórica está repleta da discussão dessas coisas, especialmente a dos primeiros tempos. Contentar-nos-emos com essa referência. A questão seguinte, todavia, é mais importante.

É comum classificar os bens em “ordens”, de acordo com sua distância do ato final de consumo.²⁷ Os bens de consumo são da primeira ordem, os bens de cuja combinação se originam imediatamente os bens de consumo são da segunda ordem, e assim por diante, com ordens cada vez mais altas ou mais remotas. Não se deve esquecer que só os bens prontos para o consumo, nas mãos dos consumidores, recaem na primeira ordem e que o pão na padaria, por exemplo, só se coloca na primeira ordem, estritamente falando, ao ser combinado com o trabalho do entregador. Os bens das ordens mais baixas, se não forem de modo imediato dádivas da natureza, sempre se originam de uma combinação de bens de ordens superiores. Embora o esquema possa ser construído de outra maneira, é melhor para os nossos propósitos classificar um bem na mais alta das ordens em que pode aparecer. De acordo com isso, o trabalho, por exemplo, é um bem da ordem mais alta, porque entra no início de toda produção, embora também seja encontrado em todos os outros estágios. Em combinações ou processos produtivos sucessivos cada bem amadurece para o consumo pela adição de outros bens pertencentes a um maior ou menor número de ordens; com o auxílio de tais adições abre seu caminho para o consumidor tal como um ribeirão, que, auxiliado pelo influxo de riachos, rompe seu curso através das pedras, penetrando sempre mais profundamente na terra.

Deve ser tomado em conta agora o fato de que, quando olhamos as ordens de baixo para cima, os bens se tornam crescentemente amorfos; perdem mais e mais aquela forma característica, aquelas qualidades precisas que os predestinam a um uso e os excluem de todos os outros. Quanto mais alto subimos nas ordens dos bens, mais eles perdem sua especialização, sua eficácia para um propósito particular; e mais amplos são seus usos potenciais, mais geral o seu sentido. Continuamente encontramos menos tipos distinguíveis de bens, e as categorias individuais tornam-se correspondentemente mais abrangentes, como quando nos elevamos a um sistema de conceitos lógicos e chegamos a um número cada vez menor deles, de conteúdo sempre mais diluído, mas com alcance cada vez mais amplo. A árvore genealógica dos bens torna-se progressivamente mais fina. Isso significa simplesmente que quanto mais longe dos bens de consumo escolhermos nosso ponto de vista, mais numerosos se tornam os bens de primeira ordem que descendem de bens similares de ordens superiores. Quando quaisquer bens forem inteira ou parcialmente combinações de meios de produção si-

27 Cf. Menger, C. *Grundsätze*. Böhm-Bawerk. *Positive Theorie des Kapitals*.

milares, dizemos que são aparentados na produção. Portanto, podemos dizer que o parentesco produtivo dos bens aumenta com sua ordem.

Assim sendo, se subimos na hierarquia dos bens, chegamos finalmente aos que são, para os nossos objetivos, os últimos elementos da produção. Não é necessária maior argumentação para dizer que esses últimos elementos são o trabalho e as dádivas da natureza ou “terra”, os serviços do trabalho e da terra.²⁸ Todos os outros bens “consistem” pelo menos em um destes e a maioria em ambos. Podemos converter todos os bens em “terra e trabalho”, no sentido de que podemos conceber todos os bens como feixes dos serviços do trabalho e da terra. Por outro lado, os bens de consumo são uma classe especial caracterizada por sua capacidade de ser consumida. Mas os produtos remanescentes, ou seja, os “meios de produção produzidos”, são, por um lado, apenas a encarnação dos dois bens de produção originais, por outro lado, bens de consumo “potenciais”, ou melhor, partes de bens de consumo potenciais. Até agora não encontramos nenhuma razão, e ficará claro mais tarde que não há nenhuma razão, para que devêssemos ver neles um fator de produção independente. Nós “os convertemos em trabalho e terra”. Também podemos transformar os bens de consumo e, de modo inverso, conceber os fatores produtivos originais como bens de consumo em potencial. Ambas as perspectivas, todavia, são aplicáveis apenas aos meios de produção produzidos; pois não têm existência em separado.

Coloca-se agora a questão, em que relação os dois fatores produtivos originais se encontram, um diante do outro? Algum dos dois tem precedência sobre o outro, ou seus papéis são essencialmente diferentes? Não podemos responder a isso tendo um ponto de vista geral, seja filosófico, seja físico ou qualquer outro, mas somente do ângulo econômico. Para nós é uma questão apenas de como se representa a sua relação para os propósitos do sistema econômico. Todavia, a resposta, que deve ser válida no reino da doutrina econômica, não pode ser válida em geral, mas apenas com respeito a uma construção particular do sistema teórico. Assim, os fisiocratas, por exemplo, responderam afirmativamente à primeira questão e, na verdade, favoravelmente à terra — de forma perfeitamente correta em si mesma. Na medida em que em sua visão não expressavam nada além do fato de que o trabalho não pode criar nenhuma matéria física nova, nada há que se possa objetar-lhes. É apenas uma questão de quanto é fecunda — essa concepção no campo econômico. A concordância nesse ponto com os fisiocratas, por exemplo, não impede que neguemos nossa apro-

28 Isso foi enfatizado de modo particularmente eloquente por O. Effertz. Quando se reflete sobre o quanto os economistas clássicos enfatizaram unilateralmente o trabalho, como isso estava tão fortemente ligado a alguns de seus resultados, e que realmente só Böhm-Bawerk atingiu consistência completa nesse ponto, é preciso reconhecer a ênfase de Effertz sobre o assunto como um serviço efetivamente importante.

vação a seus argumentos posteriores. Adam Smith também respondeu afirmativamente à mesma questão, mas em favor do trabalho. Também isso não é falso em si mesmo; poderia até ser correto tomar essa concepção como ponto de partida. Expressa o fato de que o uso da terra não demanda de nós nenhum sacrifício sob forma de desutilidade, e se ganhássemos algo com isso, também poderíamos adotar essa concepção. É verdade que Adam Smith pensava claramente no potencial produtivo oferecido pela natureza como bens livres, e atribuiu o fato de não serem assim efetivamente considerados no sistema econômico à sua ocupação pelos donos da terra. Pensava claramente que, numa comunidade sem propriedade privada da terra, somente o trabalho seria um fator nos cálculos econômicos. Ora, isso é decididamente incorreto, mas o seu ponto de partida não é, em si mesmo, tão indefensável. A maior parte dos economistas clássicos — mais que todos Ricardo — põe o elemento trabalho em primeiro plano. Podiam fazê-lo, porque, por meio de sua teoria da renda, eliminavam a terra e a determinação de seu valor. Se a teoria da renda fosse defensável, então certamente poderíamos nos contentar com essa concepção. Mesmo um espírito tão independente como Rae contentou-se com ela, precisamente porque aceitou aquela teoria da renda. Finalmente, um terceiro grupo de escritores respondeu negativamente à nossa questão. Ao lado destes nos colocamos. Para nós, o ponto decisivo é que ambos os fatores produtivos originais são igualmente indispensáveis à produção, e, na verdade, pela mesma razão e da mesma maneira.

A segunda questão também pode ser respondida de vários modos, bastante independente da resposta à primeira. Assim, Effertz, por exemplo, atribui um papel ativo ao trabalho e um passivo à terra. O motivo por que o faz é muito claro. Pensa ele que o trabalho é o elemento motivador na produção, enquanto a terra representa o objeto em que o trabalho se manifesta. Nisso está certo, mas sua orientação não nos proporciona nenhum conhecimento novo. Pelo lado técnico, dificilmente pode-se adotar a concepção de Effertz, mas esse aspecto não é decisivo para nós. Só nos interessa o papel desempenhado pelos dois fatores produtivos originais nas deliberações e procedimentos econômicos dos indivíduos, e a esse respeito os dois se mostram bem capazes. O trabalho, assim como a terra, é “economizado”. O trabalho, como a terra, é avaliado, é usado segundo critérios econômicos e ambos recebem igual enfoque econômico. E nenhum dos casos envolve qualquer outra coisa. Como nada mais é relevante para nossos objetivos com relação aos dois fatores de produção originais, colocá-los-emos em termos de igualdade. Nessa interpretação concordamos com os outros teóricos da utilidade marginal.

Embora não tenhamos mais nada a dizer sobre o fator produtivo terra, é a nosso ver aconselhável examinar um pouco mais detidamente o outro fator, o trabalho. Passando por cima das diferenças entre tra-

balho produtivo e improdutivo, entre trabalho usado direta e indiretamente na produção, e ultrapassando as distinções, do mesmo modo irrelevantes, entre trabalho mental e manual e entre qualificado e não-qualificado, devemos analisar duas outras distinções que são significativas, na medida em que podemos partir delas para fazer uma observação que é essencial para nós. São as distinções entre dirigente e dirigido e entre trabalho assalariado e autônomo. O que distingue o trabalho dirigente do dirigido parece à primeira vista ser muito fundamental. Há duas características principais. Em primeiro lugar, o trabalho dirigente tem uma posição mais elevada na hierarquia do organismo produtivo. Essa direção e supervisão do trabalho “executor” parece erguer o trabalho dirigente acima e fora da classe do outro trabalho. Enquanto o trabalho executor está simplesmente no mesmo nível que os usos da terra, e do ponto de vista econômico tem absolutamente a mesma função que estes, o trabalho dirigente está claramente numa posição predominante tanto em contraste com o trabalho executor quanto com os usos da terra. É como se fosse um terceiro fator produtivo. A outra característica que o separa do trabalho dirigido parece constituir sua natureza: o trabalho dirigente tem algo criativo no sentido de que estabelece seus próprios fins. Podemos delinear a distinção entre trabalho autônomo e assalariado do mesmo modo que a existente entre trabalho dirigente e dirigido. O trabalho autônomo é algo peculiar precisamente na medida em que possui a função de trabalho dirigente, ao passo que de resto não difere em nada do trabalho assalariado. Se, portanto, um indivíduo autônomo produz por sua própria conta e também faz trabalho executor, então divide-se, por assim dizer, em dois indivíduos, a saber, um diretor e um trabalhador no sentido usual.

É fácil ver que a característica de estar num posto mais alto, a própria função de superintendência, não constitui nenhuma distinção econômica essencial. A simples circunstância que coloca um trabalhador num posto acima do de outro numa organização industrial, numa posição de direção e superintendência, não torna seu trabalho em nada distinto. Mesmo que o “líder” nesse sentido não mova um dedo nem contribua em nada diretamente para a produção, ainda assim realiza trabalho indireto, no sentido usual, exatamente como, digamos, o vigia. Muito mais importância parece ser atribuída ao outro elemento, que consiste na decisão sobre a direção, o método e a quantidade da produção. Mesmo que se admita que o referido posto mais elevado não significa muito economicamente — embora talvez bastante sociologicamente — ainda se verá um traço distintivo essencial nessa função de tomar decisões.

Mas vemos de imediato que a necessidade de tomar decisões ocorre em qualquer trabalho. Nenhum aprendiz de sapateiro pode consertar um sapato sem tomar algumas resoluções e sem decidir inde-

pendentemente algumas questões, por menores que sejam. O “que” e o “como” lhe são ensinados; mas isso não o isenta da necessidade de uma certa independência. Quando um trabalhador de uma empresa de eletricidade entra numa casa para consertar o sistema de iluminação, ele mesmo precisa decidir algo sobre o que e o como. Um vendedor pode até ter que participar nas decisões relativas aos preços; o estabelecimento do preço de um artigo pode ser, dentro de certos limites, deixado a cargo dele — apesar disso, ele não é nem “líder” nem necessariamente “autônomo”. Ora, o diretor ou o proprietário independente de um negócio certamente tem que decidir mais e tomar a maior parte das decisões. Mas o “quê” e o “porquê” também lhe são ensinados. Ele conhece antes de tudo o como: aprendeu sobre a produção técnica e sobre todos os dados econômicos pertinentes. O que ainda há para ser decidido difere apenas em grau das decisões do aprendiz de sapa-teiro. E o “que” lhe é prescrito pela demanda. Não estabelece ele nenhuma meta particular, mas as circunstâncias dadas o forçam a agir de uma maneira definida. Certamente os dados podem mudar, e então dependerá de sua capacidade o quão rapidamente reage e com quanto sucesso. Mas é assim sempre que leva a cabo qualquer trabalho. Ele age não com base nas condições normais das coisas, mas preferivelmente de acordo com certos sintomas, aos quais aprendeu a prestar atenção, especialmente as tendências que de imediato lhe mostram a demanda de seus fregueses. E a essas tendências ele se entrega, passo a passo, de modo que, normalmente, apenas elementos de menor significação podem ser-lhe desconhecidos. Dessa consideração, todavia, segue-se que, na medida em que os indivíduos, em seu comportamento econômico, tiram simplesmente conclusões de circunstâncias conhecidas — e é disso de fato que estamos tratando e que a economia sempre tratou —, não há nenhuma importância se são dirigidos ou dirigentes. O comportamento dos últimos está sujeito às mesmas regras que o dos primeiros, e é uma tarefa fundamental da teoria econômica estabelecer essa regularidade, mostrar que o aparentemente fortuito é na realidade estritamente determinado.

Portanto, em nossos pressupostos, os meios de produção e o processo produtivo não têm em geral nenhum líder real, ou melhor, o líder real é o consumidor. As pessoas que dirigem as empresas de negócios apenas executam o que lhes é prescrito pelas necessidades ou pela demanda e pelos meios e métodos de produção dados. Os indivíduos só têm influência na medida em que são consumidores, na medida em que expressam uma demanda. Nesse sentido, de fato todo indivíduo participa na direção da produção, não apenas aquele a quem coube o papel de diretor de um negócio, mas todos, especialmente o trabalhador em sentido mais estrito. Em nenhum outro sentido há uma direção pessoal da produção. Os dados que regularam o sistema econômico no passado são bem conhecidos e, se permanecerem inalterados, o sistema continuará no mesmo caminho. As mudanças pelas

quais os dados podem passar não são tão comuns; mas em princípio o indivíduo as segue do melhor modo que pode. Ele não altera nada espontaneamente; só altera o que as condições já estão alterando por sua própria conta; remove as discrepâncias que emergem entre os dados e o seu comportamento, se as condições dadas mudam e as pessoas tentam continuar a atuar do mesmo modo. Qualquer indivíduo pode agir, de fato, de maneira diferente ao nosso modo de ver; mas na medida em que as mudanças resultam simplesmente da pressão da necessidade objetiva, qualquer papel criativo fica ausente do sistema econômico. Se o indivíduo age diferentemente, então aparecem fenômenos essencialmente diferentes, como veremos. Mas aqui só estamos interessados em expor a lógica inerente aos fatos econômicos.

De nossos pressupostos também se segue que a quantidade de trabalho é determinada pelas circunstâncias dadas. Aqui agregamos a consideração de uma questão que ficou anteriormente em aberto, a saber, a amplitude da oferta de trabalho existente em qualquer momento. Obviamente não se determina rigorosamente desde o princípio quanto um dado número de homens trabalha. Se supomos, por enquanto, que são conhecidas as melhores possibilidades de emprego do trabalho de todos os indivíduos, que, portanto, há uma escala rigorosamente determinada de tais empregos, então, em qualquer ponto dessa escala, a utilidade esperada de todo emprego concreto de trabalho é comparada com a desutilidade que acompanha o emprego. Milhares de expressões da vida cotidiana nos lembram que o trabalho para obtenção do pão nosso de cada dia é um fardo pesado, só suportável porque necessário, e dele nos livramos quando podemos. Daí torna-se inequivocamente evidente o montante de trabalho que um trabalhador realizará. Ao início de cada dia de trabalho, naturalmente tal comparação é sempre favorável ao trabalho a ser empreendido. Todavia, à medida que se progride na satisfação das necessidades, mais declina o impulso para o trabalho e ao mesmo tempo mais cresce a quantidade com que é comparado, a saber, a desutilidade do trabalho; de modo que a comparação torna-se continuamente mais desfavorável à continuação do trabalho, até que para cada trabalhador chega o momento em que a utilidade crescente e a desutilidade crescente de trabalho se equilibram. Naturalmente a potência de ambas as forças varia de acordo com os indivíduos e segundo os países. Nessas variações repousa um fator explicativo fundamental da conformação da história pessoal e nacional. Mas a essência do princípio teórico não é perturbada por elas.²⁹

Os serviços do trabalho e da terra são, portanto, simplesmente forças produtivas. A medida da quantidade de trabalho de qualquer

29 Para detalhes cf. *Wesen*. Livros Primeiro e Segundo. Obviamente o princípio é válido apenas para certo resultado do esforço, ou seja, um resultado inequívoco, tal como os salários reais por hora.

qualidade certamente apresenta dificuldades, mas pode ser efetuada, do mesmo modo que, em princípio, não haveria dificuldades para estabelecer alguma medida física dos serviços da terra, por mais complicada que a questão pudesse ser na prática. Então se houvesse apenas um fator de produção, se, por exemplo, o trabalho de uma qualidade pudesse produzir todos os bens — o que é concebível ao se supor que todas as dádivas da natureza são bens livres, de modo que não se levanta nenhuma questão sobre o comportamento econômico em relação a elas — ou se ambos os fatores de produção funcionassem separadamente, de modo que cada um produzisse bens distintos por si só, tal medida seria tudo o que o homem precisaria na prática para seus planos econômicos. Por exemplo, se a produção de um bem de consumo de valor definido requeresse três unidades de trabalho e outro do mesmo valor requeresse duas, então o seu comportamento estaria determinado. Todavia, na realidade não é assim. Os fatores produtivos sempre atuam praticamente juntos. Ora, se, digamos, fossem necessárias três unidades de trabalho e duas de terra para produzir um bem de determinado valor, e duas de trabalho e três de terra para produzir outro, qual a alternativa que o produtor deveria escolher? Obviamente é necessário um padrão para comparar as duas combinações: requer-se um denominador comum. Podemos chamar essa questão de problema de Petty.³⁰

A teoria da imputação nos dá sua solução. O que o indivíduo deseja medir é o valor relativo das quantidades de seus meios de produção. Precisa de um padrão que o auxilie a regular seu comportamento econômico; precisa de catálogos, aos quais possa adaptar-se. Em suma, precisa de um padrão de valor. Mas só dispõe de tal coisa diretamente, apenas para seus bens de consumo; pois só estes satisfazem imediatamente suas necessidades, cuja intensidade é a base da importância que seus bens têm para ele. Em primeira instância não há tal padrão para o seu estoque de serviços do trabalho e da terra, e da mesma forma, podemos acrescentar, nenhum padrão para seus meios de produção produzidos.

Está claro que esses outros bens também devem sua importância simplesmente ao fato de que também servem para satisfazer necessidades. Contribuem para a satisfação de necessidades porque contribuem para a realização de bens de consumo. Portanto, recebem seu valor destes últimos. É como se o valor dos bens de consumo refletisse de volta sobre eles. É-lhes “imputado”, e, com base nesse valor imputado, recebem seu lugar na ordem econômica. Assim, nem sempre se mostrará possível uma expressão finita do valor total do estoque de meios de produção ou de um dos dois fatores produtivos originais, porque esse valor total muitas vezes será infinitamente grande. Toda-

30 Petty coloca incidentalmente esse problema em seu trabalho *Political Arithmetic*, que também contém, como se sabe, muitos outros germes da análise teórica posterior.

via, conhecer esse valor total não é necessário nem para o homem concreto nem para a teoria. Não se trata nunca de uma questão de abandonar qualquer possibilidade de produção, ou seja, de existência, mas simplesmente de alocar certas quantidades de meios produtivos para um fim ou outro. Um indivíduo isolado, por exemplo, que não pudesse de modo algum produzir (ou viver) sem qualquer um dos fatores produtivos originais, não poderia formular nenhuma expressão finita do valor de qualquer deles. Nessa medida, Mill tem bastante razão³¹ quando diz que os serviços do trabalho e da terra são indeterminados e incomensuráveis. Mas está errado quando prossegue e diz também que num caso particular não se pode nunca dizer quais são as cotas da “natureza” e do trabalho presentes no produto. Fisicamente, de fato, as duas não admitem separação, mas isso não é necessário para os objetivos do sistema econômico. Todo indivíduo sabe muito bem o que é necessário para este último, a saber, que aumento da satisfação deve a todo pequeno incremento de cada meio de produção. Todavia, aqui não adentraremos mais o problema da teoria da imputação.³²

Em contraste com o valor de uso dos bens de consumo, esse valor dos bens de produção é “valor de rendimento” (*Ertragswert*), ou, como também se poderia dizer, valor de produtividade (*Produktivitätswert*). À utilidade marginal dos primeiros corresponde o uso produtivo marginal (*Produktivitätsgrenznutzen*) dos últimos, ou, seguindo o termo usual, a produtividade marginal; a importância de uma unidade individual dos serviços do trabalho ou da terra é dada pela produtividade marginal do trabalho ou da terra, que, portanto, deve ser definida como o valor da unidade menos importante do produto gerada até agora com o auxílio de uma unidade de um dado estoque dos serviços do trabalho ou da terra. Esse valor indica a cota de cada serviço individual do trabalho ou da terra presente no valor do produto social total e por isso pode ser chamado, em certo sentido, de “produto” de um serviço do trabalho ou da terra. Essas poucas afirmações não transmitirão o que deveriam transmitir aos que não estejam completamente familiarizados com a teoria do valor. Remeto o leitor ao trabalho de J. B. Clark, *Distribution of Wealth*, em que a teoria está exposta com rigor e seu sentido é elucidado,³³ e simplesmente observo que é este o único significado preciso da expressão “produto do trabalho” para os objetivos de uma abordagem puramente econômica. Aqui nós só o usaremos

31 *Principles*, ed. Ashley, p. 26.

32 Cf. Carl Menger, Wieser e Böhm-Bawerk, que primeiro trataram do problema. Cf. também *Wesen*. Livro Segundo e o meu “Bemerkungen zum Zurechnungsproblem”. In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* (1909). Não estamos preocupados com os problemas mais difíceis que surgem da teoria da produtividade marginal e não precisamos, portanto, nos referir à sua forma atual, muito mais correta.

33 Os equívocos surgem especialmente de uma compreensão inadequada do conceito de marginal. Cf. a respeito do artigo de EDGEWORTH. “The Theory of Distribution”. In: *Quarterly Journal of Economics* (1904). Particularmente sua resposta aos argumentos de Hobson contra Clark.

nesse sentido. Também nesse sentido dizemos que os preços dos serviços da terra e do trabalho numa economia de trocas, ou seja, a renda e os salários, são determinados pela produtividade marginal da terra e do trabalho e, portanto, que sob a livre concorrência o senhor da terra e o trabalhador recebem o produto de seus meios de produção. Esse teorema, que na moderna teoria dificilmente pode ser controverso, é apenas apresentado aqui. Tornar-se-á mais claro com as explanações posteriores.

O ponto seguinte também é importante para nós. Na realidade, o indivíduo usa com certa presteza esse valor dos meios de produção porque os bens de consumo em que se convertem lhes são empiricamente familiares. Como o valor dos primeiros depende do dos últimos, os primeiros devem mudar quando se produzem bens de consumo diferentes dos até então produzidos. E como desejamos desconhecer a existência dessa experiência dada e permitir que ela surja diante de nossos olhos, para investigar sua natureza, devemos começar pelo ponto em que o indivíduo ainda não está certo quanto à escolha entre as possibilidades existentes de emprego. Então, antes de tudo, empregará seus meios de produção na produção dos bens que satisfazem suas necessidades mais prementes e depois prosseguirá na satisfação das necessidades sentidas progressivamente com menos urgência. Além disso considerará a cada passo que outras sensações de carência não devem ser satisfeitas em consequência do emprego dos meios de produção para as carências preferenciais do momento. Só se pode dar um passo econômico se ficar assegurado que a satisfação de necessidades mais intensas não se torna, com isso, impossível. Enquanto a escolha não for feita, os meios de produção não terão valor determinado. A cada possibilidade de emprego considerada corresponderá um valor particular de cada incremento. Então só pode ficar claro qual desses valores estará definitivamente associado com qualquer incremento depois de a escolha ter sido feita e de ter resistido ao teste da experiência. A condição fundamental de que uma necessidade não será satisfeita antes que as necessidades mais intensas o tenham sido leva finalmente à conclusão de que todos os bens devem se dividir entre os seus diferentes usos possíveis, de forma que a utilidade marginal de cada bem seja igual em todos os seus usos. Então com esse arranjo o indivíduo encontrou a melhor solução possível, sob condições dadas e segundo seu ponto de vista. Se agir assim, então pode dizer que, a seu ver, tirou o máximo proveito dessas circunstâncias. Esforçar-se-á em busca dessa distribuição de seus bens e modificará todo plano econômico concebido ou executado até alcançá-la. Se não houver nenhuma experiência disponível, então deve tentar o seu caminho passo a passo, no sentido dessa distribuição. Se já é disponível tal experiência dos períodos econômicos anteriores, procurará percorrer o mesmo caminho. E se mudarem as condições

que se expressam nessa experiência, então submeter-se-á à pressão das novas condições e a elas adaptará sua conduta e suas avaliações.

Em todos os casos há um método definido de empregar cada bem, por conseguinte, uma determinada satisfação das necessidades, e daí um índice de utilidade para os incrementos individuais dos bens, que é a expressão deles. Esse índice de utilidade caracteriza o lugar de cada incremento na economia do indivíduo. Se surge uma nova possibilidade de emprego, deve ser considerada à luz desse valor. Todavia, se retornarmos aos “atos de escolha” individuais que foram realizados e que resultam nesse índice de utilidade, verificamos que em cada caso a utilidade decisiva é outra e não essa utilidade determinada. Se eu tiver repartido um certo bem entre três possibilidades de seu emprego, quando surgir uma quarta possibilidade, eu a apreciarei conforme o estado de satisfação atingido com as três primeiras. Todavia, essa utilidade não é determinante para a divisão entre essas três, porque só passa a existir depois que a divisão tiver sido decidida. Mas finalmente emerge para cada bem uma escala definida de utilidades, que reflete as utilidades de todos os seus usos e que lhe dá uma utilidade marginal determinada. Para um meio de produção o mesmo é obtido, como dissemos, mediante seu “produto” ou, segundo a expressão de Wieser, mediante sua “contribuição produtiva”.

Como toda produção envolve uma escolha entre possibilidades concorrentes e sempre significa renúncia à produção de outros bens, o valor total do produto nunca é ganho líquido, mas apenas o seu excedente sobre o valor do produto que teria sido produzido de outra forma. O valor deste último representa um contra-argumento em relação ao produto escolhido e ao mesmo tempo mede a sua força. Aqui aparece o elemento custos. Os custos são um fenômeno do valor. Na análise final, o que a produção de um bem custa ao produtor são aqueles bens de consumo que de outro modo poderiam ser adquiridos com os mesmos meios de produção e que em consequência da escolha da produção não podem ser produzidos agora. Portanto, o gasto nos meios de produção envolve um sacrifício, tanto no caso do trabalho como no de outros meios de produção. Sem dúvida, no caso de trabalho há também outra condição que deve ser preenchida, a saber, que todo dispêndio de trabalho deve resultar numa utilidade que ao menos compense a desutilidade vinculada a esse dispêndio de trabalho. Isso, todavia, não altera de nenhum modo o fato de que, dentro dos limites dessa condição, o indivíduo se comporta em relação ao dispêndio de trabalho exatamente como em relação ao dispêndio de outros recursos produtivos.

Necessidades não satisfeitas, portanto, de jeito nenhum são desprovidas de significado. Sua marca é observável em todos os lugares, e toda decisão produtiva deve lutar com elas. E quanto mais longe o produtor leva a produção numa dada direção, mais dura se torna essa

luta; ou seja, quanto mais uma necessidade particular é satisfeita, menor a intensidade do desejo por mais satisfação desse tipo, por isso menor é o incremento da satisfação alcançado com a produção adicional. Ademais o sacrifício ligado à produção desse tipo também cresce simultaneamente. Pois os meios de produção desse produto devem ser retirados de categorias de necessidades cada vez mais importantes. O ganho em valor por meio de um tipo de produção torna-se portanto cada vez menor e finalmente desaparece. Quando isso acontece, essa produção particular chega ao fim. Assim sendo, podemos falar aqui de uma lei dos rendimentos decrescentes na produção. Esta, contudo, tem um significado completamente diferente do da lei do produto físico decrescente, da qual a validade de nossa proposição é independente.³⁴ É óbvio que a lei econômica dos custos crescentes terminaria por atuar, mesmo que a proposição física não fosse válida e mesmo que o seu contrário fosse o correto. Pois o valor do investimento a ser feito cresceria tanto eventualmente que o ganho em utilidade advindo da produção desapareceria, mesmo que caísse progressivamente o montante físico desse investimento. Se fosse esse o caso, obviamente a condição de satisfação das necessidades de todos estaria num nível mais alto, mas nem por isso os fenômenos essenciais seriam diferentes.

A consideração que os produtores efetivamente têm pelo elemento custo de produção, portanto, nada é além de uma maneira de levar em conta as outras possibilidades de emprego dos bens de produção. Essa consideração constitui um freio para todo emprego produtivo e um guia que todo produtor segue. Mas, na prática, muito logo o costume a cristaliza numa expressão curta e de fácil manejo, da qual todo indivíduo faz uso, sem construí-la de novo a cada vez. Com ela o produtor trabalha na prática, adaptando-a às circunstâncias em mudança, quando surge a necessidade; nela se expressam, em geral inconscientemente, todas as relações entre necessidades e meios presentes; todas as condições de sua vida e de seu horizonte econômico.

Enquanto expressão do valor dos outros empregos potenciais dos meios de produção, os custos constituem os itens de passivo na folha do balanço social. Esse é o significado mais profundo do fenômeno do custo. O valor dos bens de produção deve ser distinguido dessa expressão. Pois representa — *ex hypothesi* — o maior valor total do produto efetivamente criado. Mas na margem da produção, de acordo com o dito acima, ambas as quantidades são iguais, porque os custos se elevam até a altura da utilidade marginal do produto, e portanto também da combinação presente aos de meios de produção. Nesse ponto

34 Ao abandonar dessa maneira a lei do decréscimo físico, damos um passo decisivo no sentido de nos afastar do sistema dos economistas clássicos. Cf. meu ensaio, "Das Rentenprinzip in der Verteilungslehre". In: *Schmollers Jahrbuch* (1906 e 1907). Além deste: WEISS, P. X. "Abnehmender Ertrag". In: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*.

surge aquela posição relativamente melhor, que é usualmente chamada de equilíbrio econômico³⁵ e que, enquanto os dados se mantiverem, tende a se repetir em todo período.

Isso tem uma consequência muito digna de nota. Antes de tudo, segue-se disso que o último incremento de todo produto será produzido sem um ganho em utilidade maior do que os custos. Entendido corretamente, sem dúvida, isso é claro e evidente por si mesmo. Mas, indo além, segue-se que em geral nenhum valor excedente acima do valor dos bens de produção pode ser obtido na produção. Esta realiza apenas os valores previstos no plano econômico, que existem previamente, em potencial nos valores dos meios de produção. Também nesse sentido, e não apenas no sentido físico supracitado, a produção não “cria” nenhum valor, ou seja, no processo produtivo não ocorre nenhum aumento do valor. A futura satisfação de necessidades, antes que a produção tenha feito o seu trabalho, é exatamente tão dependente da posse dos meios de produção necessários quanto o é depois, em relação à posse do produto. O indivíduo tentará evitar as perdas dos primeiros com a mesma energia que usou com as dos últimos, e só renunciará aos primeiros pela mesma compensação que teve pelos últimos.

Ora, o processo de imputação deve voltar aos elementos últimos da produção, os serviços do trabalho e da terra. Não pode se deter em nenhum meio de produção produzido, pois o mesmo argumento pode ser repetido para cada um deles. Assim, nenhum produto pode até aqui apresentar um valor excedente acima do valor dos serviços do trabalho e da terra nele contidos. Assim como anteriormente dividimos os meios de produção produzidos em trabalho e terra, vemos agora que são somente itens transitórios do processo de valorização.

Por isso, numa economia de trocas — no momento antecipamos um pouco — os preços de todos os produtos devem ser iguais aos preços dos serviços do trabalho e da natureza neles incorporados, em livre concorrência. Pois o mesmo preço que é obtido pelo produto depois da produção deve ter sido obtível antes pelo conjunto completo dos meios de produção necessários, pois depende deles exatamente tanto quanto do produto. Cada produtor deve ceder suas receitas totais àqueles que o abasteceram dos meios de produção e, na medida em que eles também foram produtores de um ou outro produto, devem por sua vez passar adiante suas receitas, até que finalmente todo o preço total original recaia sobre os fornecedores dos serviços do trabalho e da natureza. Todavia voltaremos a isso mais tarde.

Aqui deparamos com um segundo conceito de custo, o da economia de trocas. O homem de negócios considera como seus custos as somas de dinheiro que deve pagar a outros indivíduos para obter suas mer-

35 Cf. *Wesen*. Livro Segundo.

cadorias ou os meios de produzi-las, ou seja, suas despesas de produção. Completamos seu cálculo ao incluir também nos custos o valor em dinheiro de seus esforços pessoais.³⁶ Então os custos são em sua essência os totais dos preços dos serviços do trabalho e da natureza. E esses totais de preços devem sempre se igualar às receitas obtidas pelos produtos. Nessa medida, portanto, a produção deve fluir essencialmente sem lucro. É um paradoxo que o sistema econômico, em sua situação mais perfeita, deva operar sem lucro. Se recordarmos o significado de nossas afirmações, o paradoxo desaparece, ao menos em parte. É claro que nossa asserção não significa que, se o sistema econômico estiver perfeitamente equilibrado, produz sem resultado, mas apenas que os resultados fluem inteiramente para os fatores produtivos originais. Assim como o valor é um sintoma de nossa pobreza, o lucro é um sintoma de imperfeição. Todavia o paradoxo permanece parcialmente. Parece óbvio que os produtores, como por regra, recebem mais do que os salários pelo seu trabalho e pela renda da terra que eventualmente possuem. Não haverá uma taxa geral de lucro líquido no sentido de um excedente sobre os custos? A concorrência pode varrer o lucro excedente particular de uma indústria, mas não poderia destruir os lucros comuns a todos os ramos da produção. Mas, suponhamos que os produtores obtêm um tal lucro. Então devem valorizar correspondentemente os meios de produção aos quais os devem. Ora, estes são meios de produção originais, quer dizer, serviços pessoais ou agentes naturais, e nesse caso estamos onde estávamos antes; ou então são meios de produção produzidos, e nesse caso seus preços devem ser correspondentemente mais altos, ou seja, os serviços do trabalho e da terra incorporados neles devem ter preços mais altos do que outros serviços semelhantes. Isso, contudo, é impossível, uma vez que trabalhadores e senhores de terra podem competir de modo muito efetivo com aquelas quantidades de trabalho e de terra que foram previamente investidas. Conseqüentemente, o lucro puro não pode existir porque o valor e o preço dos serviços produtivos originais sempre absorverão o valor e o preço do produto, mesmo que o processo produtivo seja distribuído entre muitas empresas independentes. Não quero cansar demais o leitor e pus mais adiante uma continuação da análise cujo lugar adequado seria este.³⁷

Isso não se opõe tanto à doutrina clássica, como pode parecer a alguns leitores. A teoria do valor baseado nos custos e especialmente a teoria ricardiana do trabalho sugerem claramente a mesma conclusão, e assim se explicam algumas tendências teóricas, tais como a tendência a chamar de salários todos os tipos de renda, às vezes até o juro. Se

36 Os serviços pessoais de trabalho são, por assim dizer, “despesas virtuais”, como Seager apropriadamente afirmou; cf. sua *Introduction to Economics*, p. 55. Todo homem de negócios que calcula corretamente inclui agora a renda de sua própria terra nas suas despesas.

37 Cf. capítulo IV e especialmente capítulo V.

isso não foi colocado expressamente no tempo dos clássicos,³⁸ foi porque, primeiro, os economistas mais antigos não eram muito rigorosos no reconhecimento das conseqüências de seus próprios princípios, e, em segundo lugar, porque a nossa conclusão parece contradizer os fatos de maneira muito clara. De fato foi Böhm-Bawerk o primeiro que disse expressamente que todo o valor do produto deve, em princípio, ser dividido entre trabalho e terra, se o processo de produção desenrolar-se com perfeição ideal. Isso naturalmente requer que todo o sistema econômico esteja adaptado com precisão à produção empreendida e que todos os valores estejam ajustados apropriadamente aos dados; que todos os esquemas econômicos funcionem juntos harmoniosamente e que nada perturbe sua execução. Duas circunstâncias, todavia, assim prossegue Böhm-Bawerk, perturbam constantemente o equilíbrio entre os valores do produto e dos meios de produção. A primeira é conhecida com o nome de fricção. Por milhares de razões o organismo econômico não funciona com muita presteza. O erro, o contratempo, a indolência e coisas semelhantes, como sabemos, tornam-se fonte contínua de perda, mas também de lucro.³⁹

Antes de passar à segunda circunstância aludida por Böhm-Bawerk, vamos inserir aqui algumas palavras sobre dois elementos que são de importância considerável. O primeiro é o elemento do risco. Podemos distinguir dois tipos de risco, o risco de falha técnica na produção, no qual podemos incluir o risco de perda por fatores que dependem de Deus, e o risco do fracasso comercial. Na proporção em que esses perigos são previstos, eles atuam de imediato sobre os planos econômicos. Os homens de negócios incluirão prêmios de risco em sua contabilidade de custos, realizarão gastos para se proteger contra certos perigos ou, finalmente, levarão em conta — e uniformizarão — as diferenças de risco entre os ramos da produção, evitando simplesmente os ramos mais arriscados até que a conseqüente elevação dos preços nos últimos ofereça uma compensação.⁴⁰ Nenhum desses métodos para equiparar os riscos econômicos cria um lucro, em princípio. Um produtor que tome precauções contra o risco, por quaisquer medidas — construção de represas, seguro das máquinas, e outras — tem certamente uma vantagem ao proteger o fruto de sua produção, mas ordinariamente tem também custos correspondentes. O prêmio de risco não é uma fonte de ganho para o produtor — mas, no máximo, para uma companhia de seguros, que pode tirar daí um lucro de intermediário, principalmente ao reunir muitos riscos —, pois no correr do tempo será o

38 Lotz, por exemplo, fez isso, apesar de se ter afastado da percepção de maneira muito débil; ver o seu *Handbuch der Staatswissenschaftslehre*. Pode-se encontrar sugestões muito claras em Smith.

39 Cf. a exposição de BÖHM-BAWERK. *Positive Theorie des Kapitalzinsens*. 4ª ed., p. 219-316.

40 Cf. EMERY, citado em meu ensaio. "Die neuere Wirtschaftstheorie in den Vereinigten Staaten". In: *Schmollers Jahrbuch* (1910). FISHER. *Capital and Income*.

prêmio requerido para os casos das necessidades que surgirem. E a compensação pelo maior risco só aparentemente é um retorno maior: deve ser multiplicada por um coeficiente de probabilidade, por meio do qual seu valor real é reduzido novamente — e exatamente no montante do excedente. Quem simplesmente consumir esse excedente pagará por isso no curso dos acontecimentos. Portanto não existe o papel independente atribuído com freqüência ao elemento risco nem o retorno independente que às vezes é vinculado a ele. É claro que a questão é diferente se os riscos não forem previstos ou se nem ao menos forem tidos em conta no plano econômico. Então se tornam, por um lado, fonte de perdas temporárias e, por outro lado, fonte de ganhos temporários.

A fonte principal desses ganhos e perdas — e este é o segundo elemento que desejo considerar aqui — são as mudanças espontâneas dos dados com os quais o indivíduo está acostumado a contar. Elas criam novas situações, às quais é preciso tempo para se adaptar. E antes que isso possa acontecer, ocorrem no sistema econômico muitas discrepâncias positivas ou negativas entre custos e receitas. A adaptação sempre oferece dificuldades. Na maioria dos casos não se atinge com a presteza desejável o simples conhecimento do estado de coisas modificado. Tirar conclusões desse conhecimento é de novo um grande passo, que se defronta com muitos obstáculos na falta de preparação, de meios etc. Mas em geral é impossível a adaptação perfeita em relação aos produtos existentes anteriormente, especialmente, é claro, no caso dos bens de consumo duráveis. Durante o tempo que deve transcorrer até que se gastem inteiramente, aparecem inevitavelmente mudanças reais nas condições, e isso causa uma das peculiaridades na determinação de seu valor de que Ricardo tratou na seção IV de seu capítulo I. Os seus retornos perdem toda conexão com os seus custos e devem simplesmente ser aceitos; seus valores apropriados se alteram sem que haja a possibilidade de ser modificada a oferta correspondente. Tornam-se assim, num certo sentido, um tipo especial de retornos e podem elevar-se acima ou cair abaixo do total de preços dos serviços do trabalho e da terra neles contidos. Eles aparecem para o homem de negócios de modo semelhante ao aparecimento dos agentes naturais. Nós os chamamos, com Marshall, de quase-rendas.

Todavia, Böhm-Bawerk aponta para uma segunda circunstância que pode alterar o resultado da imputação e impedir que uma parte do valor do produto se reflita nos serviços do trabalho e da natureza. Esse é, como se sabe, o período de tempo⁴¹ envolvido em toda produção, exceto a produção instantânea de esforços primitivos para manter a

41 Quanto ao elemento tempo na vida econômica, Böhm-Bawerk é a autoridade mais importante. W. S. Jevons e John Rae vêm em seguida. Para uma elaboração detalhada do elemento especial “preferência de tempo”, é relevante *Rate of Interest*, de Fisher. Cf. também o tratamento do elemento tempo em A. Marshall.

vida. Por causa disso, os meios de produção não são meramente bens de consumo em potencial, mas se distinguem desses últimos por uma nova característica essencial, a distância no tempo que os separa dos bens capazes de ser consumidos. Os meios de produção são bens de consumo *futuros* e assim valem menos do que os bens de consumo. O seu valor não exaure o valor do produto.

Estamos tocando num problema extremamente delicado. Mas, como sua importância em relação ao objeto de discussão deste livro é limitada, apenas nos colocaremos uma questão aqui. No curso normal de um sistema econômico no qual, ano após ano, o processo de produção segue o mesmo caminho e todos os dados permanecem os mesmos, haveria uma subvalorização sistemática dos meios de produção, comparados aos produtos? Essa questão se subdivide em duas outras: abstraindo os coeficientes de risco objetivos e pessoais, num tal sistema econômico as satisfações futuras podem ser sistemática e generalizadamente valorizadas em menos do que as satisfações atuais iguais? E num tal sistema econômico, deixando-se à parte a influência do *próprio transcurso do tempo* sobre as valorizações, o *que acontece* no correr do tempo pode estabelecer essas diferenças no valor?

Uma resposta afirmativa à primeira questão parece bastante plausível. Certamente é mais agradável a entrega imediata de um presente do que sua promessa para o futuro.⁴² Essa, todavia, não é a questão aqui, mas sim a valorização de um fluxo regular de renda. Se possível, imaginemos o seguinte caso. Alguém desfruta de uma renda anual vitalícia. Suas necessidades permanecem absolutamente constantes tanto em qualidade como em intensidade, pelo resto de sua vida. A renda anual é grande e segura o suficiente para desobrigá-lo da necessidade de criar fundos para emergências especiais ou para a possibilidade de perda. Sabe-se livre de responsabilidades que possam surgir em relação a outros e tem garantidos seus desejos repentinos. Não existe nenhuma possibilidade de investir poupanças a juros — pois se o admitíssemos, estaríamos assumindo de antemão o elemento do juro e chegaríamos perigosamente perto do raciocínio circular. Ora, um homem em tal posição estimará menos as parcelas futuras de sua renda do que as mais próximas no tempo? Desistiria das parcelas futuras mais facilmente do que das presentes? — abstraindo sempre os danos na vida pessoal. Obviamente que não, pois se o fizesse, ou seja, se cedesse uma parcela futura por uma compensação menor do que para uma mais próxima no tempo, descobriria, no momento devido, que tinha obtido uma satisfação total menor do que poderia ter obtido. Seu comportamento, portanto, o induziria à perda; seria não-econômico. No entanto, os fatos poderiam ter tal curso, já que freqüentemente

42 Todavia pode-se mencionar que mesmo esse fato também não é tão claro e simples; pelo contrário, as suas razões requerem uma análise, que brevemente será feita abaixo.

ocorrem transgressões das regras da razão econômica. Mas não é essencial a essas próprias regras que tais transgressões devam ocorrer.⁴³ É claro que a maioria das exceções com que nos defrontamos na vida prática não são “transgressões”, mas devem ser explicadas pelo fato de as nossas suposições não se adequarem aos fatos. Todavia, quando verificamos uma estima excessiva dos prazeres presentes, como particularmente no caso das crianças e selvagens, o que temos diante de nós é meramente uma discrepância entre o problema econômico a ser resolvido e a perspectiva econômica do sujeito: crianças e homens primitivos só conhecem a produção imediata. As necessidades futuras não lhes parecem menores; eles simplesmente não as vêem. Portanto, não resistirão ao teste de decisões que requer um horizonte mais amplo. Isso é óbvio, e ordinariamente eles não precisam tomar tais decisões. Aquele que capta a cadência dupla das necessidades e dos meios de satisfação talvez possa, num caso particular, desdenhar a conclusão de que o deslocamento unilateral de qualquer deles significa perda de satisfação, mas não pode rejeitá-la por princípio.

Mas, e a nossa segunda questão? O processo de produção não pode se dar de uma forma à qual não se possam adequar as suposições de nosso caso típico? O fluxo contínuo dos bens não pode mover-se de modo ora mais fraco, ora mais forte? Mas, em especial, o fato de que um método mais fértil de produção demanda mais tempo não deve afetar o valor dos bens presentes, cuja simples posse torna possível a sua escolha, constituindo o tempo assim um fator do fluxo circular? A resposta negativa que damos a essa questão pode facilmente ser mal compreendida e só posteriormente adquirirá sua plena significação. Não nego a importância do elemento tempo para a vida econômica, mas apenas o vejo sob um prisma diferente. A questão da *introdução* de processos mais produtivos, que consomem, porém, mais tempo, e a questão de como o elemento tempo a afeta são problemas bem distintos. Não estamos falando agora da *introdução* de novos processos, mas do fluxo circular que consiste em processos dados e já em funcionamento. E aqui o método mais frutífero de produção gera seus resultados tão prontamente quanto qualquer outro, não importando qual a extensão de sua duração. Um método de produção obviamente só será chamado de “mais frutífero” se gerar mais produtos do que a soma dos processos menos frutíferos que podem ser executados no mesmo tempo, por meio da mesma quantidade de fatores produtivos. Dadas as quantidades necessárias de trabalho e agentes naturais, a produção por esse método será repetida indefinidamente, sem nenhum exercício da escolha, e a

43 Minha objeção está bem expressa pelo mais eminente intérprete vivo da subestimação das satisfações futuras, Professor Fisher, quando introduz o termo “impaciência” para designá-la. A impaciência irracional, como o erro etc., indubitavelmente existe. Mas não é um elemento do curso normal das coisas.

corrente de produtos será contínua. Mas, mesmo se não fosse esse o caso, não haveria subestima dos futuros produtos. Pois, se o processo produtivo entregasse seus resultados em intervalos periódicos, ainda assim não haveria espera, porque o consumo poderia se adaptar e prosseguir continuamente e a uma taxa igual por unidade de tempo, de modo que não haveria motivo para subestimar os produtos futuros.⁴⁴ Posso muito bem ter um maior apreço pelos bens presentes do que pelos futuros, se a sua posse me assegura *mais* bens no futuro. Porém não o farei mais, e as minhas valorizações presentes e futuras deverão ser igualadas quando eu estiver seguro de que o fluxo de bens é mais rico e quando meu comportamento se adaptar a ele. Ter “mais” bens no futuro não dependerá mais, então, da posse de bens presentes. Podemos estender também o exemplo de nosso pensionista para esse caso. Suponhamos que ele recebeu até aqui 1 000 dólares por mês. Então lhe oferecem, em vez disso, 20 mil dólares ao fim do ano. Ora, até que vença o prazo da primeira anuidade, o elemento tempo pode fazer-se sentir de modo desagradável. Desde o momento em que vence o prazo, todavia, verá sua posição melhorar e, na verdade, avaliará essa melhora pela adição total de 8 mil dólares por ano e não por uma parte dessa soma.

Igual argumento se aplica ao elemento abstinência,⁴⁵ necessidade de esperar e outros. E aqui remeto o leitor especialmente à exposição de Böhm-Bawerk. Para nós é necessário apenas formular com exatidão nossa posição. Esse fenômeno também não pode simplesmente ser negado, como não existente. Mas é muito mais complicado do que aparenta ser e é digno de nota que sua natureza e suas manifestações ainda não encontraram nenhuma análise profunda. Aqui também se deve distinguir o processo de criação de um aparato produtivo do processo de fazê-lo funcionar, uma vez criado. Qualquer que seja o papel da abstinência no primeiro — teremos que falar disso repetidamente, e, para começar, na discussão sobre poupança, no próximo capítulo —, certamente no último processo a necessidade de espera não ressurgirá toda vez que um processo de produção for repetido. Não é preciso “esperar” pelos retornos regulares, uma vez que são habitualmente recebidos exatamente quando deles necessitamos. No fluxo circular normal não é preciso resistir periodicamente à tentação da produção ime-

44 É claro que, imediatamente após a colheita, o trigo é mais barato do que mais tarde. Esse fato é todavia explicável pelos custos de armazenagem, pela existência efetiva do juro e por muitas outras circunstâncias, nenhuma das quais muda nada em nossos princípios.

45 Os autores principais são Senior e — do outro lado — Böhm-Bawerk, em seu *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*; e mais recentemente o escritor americano McVane. Cf. também o artigo “Abstinência” no *Palgrave's Dictionary* e a literatura ali especificada. Quanto à falta de cuidado com que esse elemento é freqüentemente tratado, é exemplar o trabalho de CASSEL. *The Nature and Necessity of Interest*. Nossa posição está próxima à da obra de WIESER. *Natürlicher Wert*. E à de CLARK, John B. *Distribution of Wealth*. Cf. também Wesen. Livro Terceiro.

diata, pelo fato de que quem sucumbisse estaria pior *imediatamente*. Portanto não pode entrar em questão a abstinência, no sentido de não-consumo das fontes de rendimentos, porque, pelas nossas pressuposições, não há outra fonte de recursos além do trabalho e da terra. Será que, por fim, o elemento abstinência não poderia exercer um papel no fluxo circular normal porque, se é necessário à criação inicial do aparato produtivo, deve ser posteriormente pago a partir da produção regular? Em primeiro lugar ficará claro ao longo de nossa investigação que a abstinência tem apenas um papel muito secundário na provisão dos fatores necessários; que, falando concretamente, a introdução de novos métodos de produção não requer no total nenhuma acumulação prévia de bens. E, em segundo lugar, considerar a abstinência como um elemento independente dos custos acarreta nesse caso contar duas vezes o mesmo item, como mostrou Böhm-Bawerk.⁴⁶ Qualquer que seja a natureza da espera, ela certamente não é um elemento do processo econômico de que estamos tratando aqui, porque o fluxo circular, uma vez estabelecido, não deixa defasagens entre o dispêndio ou o esforço produtivo e a satisfação de necessidades. Ambos, seguindo expressão conclusiva do Professor Clark, são automaticamente sincronizados.⁴⁷

A teoria da imputação explica os valores de todos os bens individuais. Só resta acrescentar que os valores individuais não são independentes, mas se condicionam mutuamente. A única exceção à regra é o caso de uma mercadoria que não pode ser substituída por outra, que tem somente meios de produção que não sejam passíveis de substituição e além disso não sejam empregáveis em mais nenhum lugar. Tais exemplos são imagináveis; podem ocorrer, por exemplo, no caso de bens de consumo ofertados imediatamente pela natureza; mas constituem uma exceção que pode ser desprezada. Todas as outras quantidades de bens e seus valores mantêm uma estrita relação mútua. Isso se expressa pela sua relação enquanto complementares, pela possibilidade de emprego alternativo e pela relação enquanto substitutos. Mesmo se dois bens têm em comum apenas um único agente de produção, seus valores ainda estão relacionados; pois as quantidades e, por conseguinte, os valores de ambos os bens dependentes da cooperação desse agente seguirão a regra da utilidade marginal igual em relação ao agente de produção comum aos dois. Quase nem é necessário mostrar que a relação produtiva resultante em particular do fator produtivo trabalho abrange praticamente todos os bens. A determinação da quan-

46 O tratamento dado por Fisher para o mesmo tema (*Rate of Interest*, p. 43-51) é viciado por considerar o desconto de tempo como o fato primário cuja existência é quase evidente por si mesma.

47 Clark, é verdade, atribui ao capital o mérito de efetuar essa “sincronização”. Como ficará claro não o acompanhamos nisso. Enfatizo mais uma vez: o gasto e o retorno são *automaticamente* sincronizados um com o outro sob a influência aceleradora ou retardadora do lucro e da perda.

tidade de cada bem e, com isso, de seu valor está sob a influência dos valores de todos os outros bens e só é completamente explicável se estes forem levados em consideração. Portanto, podemos dizer que os valores dos bens individuais formam um sistema de valores para cada pessoa, cujos elementos separados são mutuamente dependentes.

Nesse sistema de valores está expressa toda a economia de uma pessoa, todas as relações de sua vida, seus pontos de vista, seu método de produção, suas necessidades, todas as suas ligações econômicas. O indivíduo nunca é igualmente consciente de todas as partes desse sistema de valores; antes pelo contrário, em qualquer momento a maior parte deste permanece abaixo do limiar de sua consciência. Além disso, quando ele toma decisões concernentes a seu comportamento econômico, não presta atenção a todos os fatos expressos nesse sistema de valores, mas apenas a certos dados que estão à mão. Na rotina cotidiana ele age de acordo com o costume geral e a experiência, e em todo uso de determinado bem, parte de seu valor, que lhe é dado pela experiência. Mas a estrutura e a natureza dessa experiência estão dadas no sistema de valores. Os valores, do modo como se ajustam um ao outro, são realizados pelo indivíduo ano após ano. Ora, esse sistema de valores, como já dissemos, mostra uma estabilidade notável. Em qualquer período econômico existe a tendência a voltar ao caminho já percorrido e a obter uma vez mais os mesmos valores. E mesmo quando essa regularidade é interrompida, sempre permanece alguma continuidade; pois mesmo que as condições externas mudem, não se trata nunca de fazer algo completamente novo, mas apenas de adaptar às novas condições o que já vinha sendo feito. O sistema de valores que for estabelecido e as combinações que forem dadas serão sempre ponto de partida para cada novo período econômico e têm, por assim dizer, um pressuposto a seu favor.

Essa estabilidade é indispensável para o comportamento econômico dos indivíduos. Na prática eles não poderiam, na grande maioria dos casos, fazer o trabalho mental necessário para criar de novo essa experiência. Também vemos, de fato, que a quantidade e o valor dos bens nos períodos passados determinam parcialmente as quantidades e os valores dos bens nos seguintes, mas isso por si só não explica a estabilidade. Obviamente o fato notável é que essas regras de comportamento resistiram ao teste da experiência e que os indivíduos são de opinião que, em geral, não podem fazer nada melhor do que continuar a agir de acordo com elas. E nossa análise do sistema de valores, a geologia, por assim dizer, dessa montanha de experiência, também nos mostrou que efetivamente essas quantidades e esses valores dos bens são explicáveis, dadas as necessidades e os horizontes das pessoas, como conseqüências das condições dadas no mundo que as cerca.

Essa maneira empírica de atuar do indivíduo não é portanto um acidente, mas tem uma base racional. Há um tipo de comportamento

econômico que, sob condições dadas, estabelece da melhor forma possível o equilíbrio entre os meios disponíveis e as necessidades a serem satisfeitas. O sistema de valores que descrevemos corresponde a uma posição de equilíbrio econômico cujas partes constituintes não podem ser alteradas (se todos os dados permanecerem os mesmos) sem que o indivíduo tenha a sensação de estar pior do que antes. Portanto, na medida em que é uma questão de se adaptar às condições e simplesmente agir de acordo com as necessidades objetivas do sistema econômico sem desejar modificá-las, só se recomenda ao indivíduo uma e apenas uma maneira particular de agir,⁴⁸ e os resultados dessa ação continuarão os mesmos enquanto as condições dadas permanecerem as mesmas.

Supondo que o leitor esteja familiarizado com a teoria geral da troca e dos preços tanto concorrentes quanto monopolísticos, podemos mencionar de passagem que a possibilidade ubíqua da troca naturalmente alterará o sistema de valores de todos. É claro que ainda será válido o teorema fundamental, pelo qual as unidades de recursos são distribuídas entre os usos possíveis de forma a render satisfações marginais iguais. Numa economia de trocas podemos expressá-lo dizendo que para todas as famílias os preços devem ser proporcionais às utilidades marginais dos bens de consumo e para todas as empresas os preços dos bens de produção devem ser proporcionais às suas produtividades marginais. Mas um novo fenômeno se apresenta no fato de que os produtos não mais serão avaliados por seus produtores segundo qualquer “valor de uso” que possam ter para eles, mas de acordo com a utilidade daquelas mercadorias que os produtores, afinal, adquirem em troca deles.⁴⁹ A escala pela qual cada um avalia seus produtos, e assim a escala pela qual cada um avalia os meios de produção que porventura possa ter será composta da escala de avaliações dos bens recebidos em sua troca ou comprados com a renda derivada da venda dos serviços desses meios de produção. A maneira mais vantajosa de executar essas operações será encontrada com a experiência, e toda mercadoria ou serviço produtivo será avaliado de modo correspondente.

Todas as inumeráveis trocas que podemos observar numa economia de trocas em cada período constituem em sua totalidade a forma externa do fluxo circular da vida econômica. As leis da troca nos mos-

48 De fato, isso só é universalmente reconhecido nos casos da livre concorrência e do monopólio unilateral no sentido técnico de ambas as palavras. No entanto, é suficiente para nossos propósitos. E demonstrou-se ultimamente que Cournot não estava errado, afinal, ao sustentar que há importantes casos de determinação (*determinateness*) mesmo no campo da “concorrência monopolística”.

49 Isso é o que os austríacos chamavam de “valor de troca subjetivo”. Os leitores que estiverem familiarizados com a história das discussões teóricas dos últimos cinquenta anos recordar-se-ão de como esse fenômeno ocasionou uma acusação de que havia um raciocínio circular implícito, como sustentavam muitos oponentes da teoria austríaca, em qualquer argumento que tente explicar os preços dos bens de produção pela “utilidade”. Hoje, entretanto, dificilmente valeria a pena sair de nosso caminho para mostrar por que essa objeção é falha.

tram como se explica esse fluxo circular a partir de condições dadas, e também nos ensina por que ele não se altera enquanto essas condições permanecerem as mesmas, e por que e como muda ao adaptar-se a mudanças dessas condições. Sob a suposição de condições constantes, bens de consumo e de produção do mesmo tipo e quantidade seriam produzidos e consumidos em todos os períodos sucessivos pelo fato de que na prática as pessoas agem em conformidade com a experiência bem-sucedida, e que em teoria nós as consideramos como agindo em conformidade com um conhecimento da melhor combinação dos meios presentes sob as condições dadas. Mas também há outra conexão entre os períodos sucessivos porque todo período funciona com bens que um período anterior preparou para ele e em todo período se produzem bens para uso no próximo. Agora, para simplificar a exposição, expressaremos esse fato pela suposição de que em todo período só são consumidos produtos que foram produzidos no período anterior e que só são produzidos os que serão consumidos no período seguinte. Esse modo de encaixar os períodos econômicos não muda em nada de essencial, como se pode ver facilmente. De acordo com ele, todo bem de consumo requer dois períodos econômicos para seu acabamento, nem mais nem menos.

Agora classificaremos as trocas que são necessárias para efetivar em cada período esse processo econômico simplificado. Primeiro descartaremos aquelas executadas meramente para passar adiante qualquer coisa que seja assim recebida. A teoria demonstra que tais trocas devem existir em grande número em toda economia mercantil; no entanto, essas transações puramente técnicas não nos interessam aqui.⁵⁰ Então resta a troca dos serviços do trabalho e da terra por bens de consumo, que ocorre em toda economia mercantil. Sem dúvida essa espécie de troca incorpora o grosso da corrente de bens do sistema econômico e liga sua fonte à sua desembocadura. Mas trabalhador e proprietário de terra vendem seus serviços produtivos, que somente geram seu produto ao fim de cada período, por bens de consumo que já estão disponíveis. Mais ainda, vendem seus serviços produtivos por bens de consumo, mesmo que alguns de seus serviços se dirijam à produção de bens de produção. Em cada período os serviços do trabalho e da terra que ainda não estão incorporados aos meios de produção a serem empregados no período em consideração são trocados por bens de consumo que foram terminados no período anterior. Tudo que seja contrário aos fatos nessa asserção serve meramente para simplificar a exposição e não afeta o princípio. Sabemos quem possui os serviços do trabalho e da terra antes dessa troca. Mas quem constitui a outra parte da transação? Quem tem nas mãos, antes da troca, os bens de consumo para pagar pelos serviços? A resposta é, simplesmente, as

50 Cf. *Wesen*. Livro Segundo.

peças que precisam dos serviços do trabalho e da terra nesse período, ou seja, aqueles que desejam transformar os meios de produção produzidos no período anterior em bens de consumo pela adição de mais serviços do trabalho e da terra, ou que desejam produzir novos meios de produção. Suponhamos, em nome da simplicidade, que ambas as categorias fazem a mesma coisa em todos os períodos considerados, ou seja, continuam a produzir bens de consumo ou bens de produção — o que se adapta ao princípio de uma economia mercantil com divisão do trabalho. Então podemos dizer que aqueles indivíduos que produziram bens de consumo no período precedente cedem parte deles no período atual aos trabalhadores e aos proprietários de terra, de cujos serviços precisam para a produção de novos bens de consumo para o período seguinte. Aquelles indivíduos que produziram bens de produção no período precedente, e que desejam agir da mesma forma no presente, cederão esses bens de produção aos produtores de bens de consumo em troca daqueles bens de consumo que querem para adquirir novos serviços produtivos.

Portanto, trabalhadores e proprietários de terra sempre trocam seus serviços produtivos apenas por bens de consumo presentes, mesmo se os primeiros sejam empregados direta ou apenas indiretamente na produção de bens de consumo. Não é necessário que eles troquem seus serviços do trabalho e da terra por bens futuros ou por promessas de bens de consumo futuros, ou solicitem quaisquer “adiantamentos” de bens de consumo presentes. É simplesmente uma questão de troca e não de transações a crédito. O elemento tempo não cumpre nenhum papel. Todos os produtos são *apenas* produtos e nada mais. Para cada empresa é completamente indiferente produzir meios de produção ou bens de consumo. Em ambos os casos o produto é pago imediatamente e pelo seu valor total. O indivíduo não precisa olhar além do período em curso, mesmo que sempre trabalhe para o próximo. Simplesmente segue os ditames da demanda, e o mecanismo do processo econômico se encarrega de fazê-lo ao mesmo tempo preparar-se também para o futuro. Não está interessado com o que acontece mais tarde aos seus produtos, e provavelmente não começaria nunca o processo de produção se tivesse que segui-lo até o fim. Bens de consumo são também apenas produtos e nada mais, produtos aos quais nada acontece além da sua venda aos consumidores. Não formam nas mãos de ninguém um “fundo” para a manutenção dos trabalhadores e assim por diante; não servem direta nem indiretamente para fins produtivos posteriores. Assim desaparecem todas as questões referentes à acumulação de seus estoques. Como se inicia esse mecanismo, que, uma vez ajustado, mantém-se continuamente, é outra questão. Como se desenvolve é um problema diferente de como funciona.

Segue-se, de novo, que em toda parte, mesmo numa economia mercantil, meios de produção produzidos não são nada mais do que

itens transitórios. Não encontramos em nenhum lugar um estoque deles preenchendo quaisquer funções, por assim dizer, por sua própria conta. Nenhuma parte do dividendo nacional é reivindicada por eles, além dos salários e da renda pelos serviços do trabalho e da terra neles contidos. Não se lhes atribui, enfim, nenhum elemento de renda líquida. Nenhuma demanda independente parte deles. Pelo contrário, em cada período todos os bens de consumo disponíveis irão para os serviços do trabalho e da terra empregados nesse período; por isso todos os rendimentos são absorvidos a título de salário ou renda dos agentes naturais.⁵¹ Assim chegamos à conclusão de que o processo de troca entre o trabalho e a terra, de um lado, e os bens de consumo, de outro, não apenas fornece a direção principal do curso da vida econômica, mas, sob nossos pressupostos, seria o único. O trabalho e a terra compartilham todo o dividendo nacional, e há tantos bens de consumo quantos são necessários para satisfazer sua demanda efetiva e não mais. E isso está de acordo com o par de dados fundamentais da economia: as necessidades e os meios para sua satisfação. Também é um quadro fiel daquela parte da realidade econômica que estivemos considerando até agora. Isso foi mutilado pela teoria e daí um grande número de ficções e falsos problemas foram artificialmente criados — inclusive o problema do que é o “fundo”, pelo qual são remunerados os serviços do trabalho e da terra.

A organização de uma economia de troca, portanto, se nos apresenta da seguinte maneira. Negócios individuais nos aparecem agora como locais de produção para necessidades alheias, e o resultado de toda a produção de uma nação será em primeiro lugar “distribuído” entre essas unidades. Dentre estas últimas, contudo, não há nenhuma outra função além da de combinar os dois fatores originais de produção, e essa função é executada mecanicamente em cada período, por assim dizer, por iniciativa própria, sem requerer um elemento pessoal distinto da superintendência e coisas similares. Assim, se supomos que os serviços de terra estão em mãos privadas, então, abstraindo os monopolistas, não há nenhuma pessoa com qualquer direito sobre o produto, exceto os que executam algum tipo de trabalho ou colocam os serviços da terra à disposição da produção. Sob essas condições não há nenhuma outra classe de pessoas no sistema econômico, em particular não há nenhuma classe cuja característica é a de *possuir* meios de produção produzidos ou bens de consumo. Já vimos que a idéia de que em algum lugar há um estoque acumulado de tais bens é absolutamente falsa. Ela é evocada principalmente pelo fato de que muitos meios de produção produzidos perduram por uma série de períodos econômicos. Entretanto, esse não é um elemento essencial e não fazemos nenhuma alteração

51 O primeiro teorema fundamental da teoria da distribuição repousa nessa afirmação.

fundamental se limitarmos o uso de tais meios de produção a um período econômico. A idéia de um estoque de bens de consumo não tem nem mesmo esse suporte; pelo contrário, os bens de consumo geralmente estão apenas nas mãos dos varejistas e dos consumidores, e na quantidade necessária para fazer frente às exigências do momento. Encontramos um fluxo contínuo de bens e um processo econômico que se move continuamente, mas não encontramos estoques que sejam constantes em suas partes componentes ou que sejam renovados constantemente. Também não faz nenhuma diferença para uma determinada empresa produzir bens de consumo ou de produção. Em ambos os casos ela dispõe dos seus produtos da mesma forma, recebe, sob a hipótese da concorrência completamente livre, um pagamento correspondente ao valor dos seus serviços do trabalho e da terra e nada mais. Se preferimos chamar o gerente ou o dono de um negócio de “empresário”, ele então seria um *entrepeneur faisant ni bénéfice ni perte*,⁵² sem função especial e sem rendimento de tipo especial. Se os possuidores dos meios de produção produzidos fossem chamados de “capitalistas”, então só poderiam ser produtores, em nada diferindo de outros produtores, e, como os outros, não poderiam vender seus produtos acima dos custos dados pelo total de salários e da renda da terra.

Do ponto de vista dessa interpretação, portanto, vemos uma corrente de bens sendo continuamente renovada.⁵³ Só por um momento há qualquer coisa como um estoque de certos bens individuais; e, mais ainda, só se pode falar realmente de “estoque” em sentido abstrato, a saber, no sentido de que os bens de um certo tipo e quantidade sempre aparecem por meio do mecanismo da produção e da troca em lugares definidos do sistema econômico. Os estoques nesse sentido são mais comparáveis ao leito de um rio do que à água que nele corre. A corrente é alimentada pelo fluir contínuo de mananciais de força de trabalho e terra e corre em cada período econômico para os reservatórios que chamamos de renda, para ser transformada em satisfação de necessidades. Não nos alongaremos nisso, mas apenas observaremos brevemente que isso envolve a aceitação de um conceito definido de renda, nomeadamente o de Fetter, e a exclusão do seu alcance de todos os bens que não forem regularmente consumidos. Num sentido o fluxo circular termina nesse ponto. Noutro sentido, todavia, não o faz, pois o consumo gera o desejo de repetição e esse desejo gera, por sua vez, a atividade econômica. Seremos perdoados por não termos falado de quase-rendas, em conexão com esse problema, como deveríamos ter

52 Uma construção de Walras. É verdade, contudo, que o juro existe como um rendimento em seu sistema de equilíbrio.

53 A nítida separação entre “fundos” e “fluxos” e o fato de torná-la frutífera é um dos méritos do livro tão pouco apreciado de NEWCOMB, S. *Principles of Political Economy*. Na literatura contemporânea a questão é particularmente enfatizada por Fisher. O fluxo circular do dinheiro não está descrito em nenhum lugar mais claramente do que em Newcomb, p. 316 *et seq.*

feito. À primeira vista parece ser mais séria a ausência de qualquer menção à poupança. No entanto, esse ponto também será explicado. De qualquer modo, a poupança não teria um grande papel nos sistemas econômicos que não apresentem mudanças.

O valor de troca de qualquer quantidade de uma mercadoria para cada indivíduo depende do valor dos bens que ele pode obter e que realmente tenciona obter com ela. Enquanto isso não for decidido, esse valor de troca flutuará indubitavelmente segundo as possibilidades concebidas no momento e, do mesmo modo, sofrerá alteração se o indivíduo alterar a direção de sua demanda. No entanto, quando for encontrado o melhor emprego na troca de qualquer bem, o valor de troca permanece em um e somente em um nível, sendo constantes as condições. Obviamente, tomado nesse sentido, o valor de troca de qualquer unidade da mesma mercadoria é diferente para indivíduos diferentes e não apenas em consequência das diferenças, primeiramente, de seus gostos, e, em segundo lugar, de suas situações econômicas como um todo, mas também, em terceiro lugar, de modo bastante independente desses fatos, em consequência de diferenças nos bens que o indivíduo troca.⁵⁴ Mas a relação entre as quantidades em que dois bens quaisquer são trocados no mercado, ou os seus recíprocos, o preço de cada bem, é a mesma para todos os indivíduos, ricos ou pobres — como dissemos antes. Só ficará bastante claro que o preço de qualquer bem está vinculado aos preços de todos os outros bens se os reduzirmos todos a um denominador comum.⁵⁵

Apresentemos agora esse denominador do preço e do meio de troca e escolhamos o ouro para o papel de “mercadoria dinheiro”. Enquanto para os nossos propósitos requeremos muito pouco da teoria familiar da troca e assim pudemos tratá-la bem brevemente, devemos ir um pouco além na teoria do dinheiro. Mas também aqui nos limitaremos àqueles pontos que mais tarde serão significativos para nós, e mesmo eles só serão considerados na medida em que forem necessários para o que se segue. Portanto, deixaremos de lado os problemas que não aflorarão de novo neste livro, por exemplo, o problema do bimetalismo ou do valor internacional do dinheiro. E substituiremos sem receio as teorias, cujos méritos residam em direções que não teremos oportunidade de seguir, por outras mais simples ou mais bem conhecidas, desde que igualmente nos sirvam, mesmo que sejam muito mais incompletas em outros aspectos.⁵⁶

54 Quero dizer: em consequência das diferenças de gostos e das situações econômicas totais, cada indivíduo valora diferentemente até os mesmos bens que outros indivíduos trocam do mesmo modo. Mas os indivíduos também trocam bens diferentes.

55 Cf. *Wesen*. Livro Segundo.

56 O leitor encontrará as características principais das minhas idéias sobre o dinheiro e o seu valor em “Das Sozialprodukt und die Rechenpfennige”. In: *Archiv für Sozialwissenschaft*. t. XLIV (1918). O conceito de dinheiro ali empregado é inteiramente diferente.

A experiência nos mostra que todo indivíduo avalia seu estoque de dinheiro. E no mercado todas essas estimativas individuais de valor levam ao estabelecimento de uma relação de troca definida entre a unidade de dinheiro e as quantidades de todos os outros bens, em princípio exatamente como declaramos anteriormente a respeito dos outros bens. Da concorrência entre indivíduos e entre possibilidades de emprego resultam, sob condições dadas, tantos “preços” definidos do dinheiro quantos outros bens houver. Esses preços do dinheiro — uma expressão que é completamente definida pelas afirmações precedentes e que usaremos freqüentemente no que se segue — baseiam-se, portanto, como qualquer outro preço, nas estimativas individuais de valor. Mas em que se baseiam estas? A questão se coloca, porque aqui, no caso do dinheiro, não temos a explicação simples que para qualquer outra mercadoria reside na satisfação de necessidades obtida pelo indivíduo mediante seu consumo. Respondemos à questão seguindo Wieser:⁵⁷ o valor de uso da mercadoria material obviamente proporciona o fundamento histórico pelo qual o dinheiro adquire uma relação de troca definida com os outros bens, mas seu valor para cada indivíduo e seu preço de mercado podem deslocar-se em relação a essa base e efetivamente o fazem. Certamente é óbvio que nem a utilidade marginal individual nem o preço de ouro enquanto dinheiro podem desviar-se da sua utilidade marginal individual e de seu preço de mercado enquanto mercadoria. Pois se isso acontecesse, existiria uma tendência contínua a se remover a diferença amoedando o ouro dos objetos de arte ou fundindo moedas de ouro. Isso é correto. Só que não prova nada. Pelo fato de uma mercadoria alcançar o mesmo preço em dois usos diferentes, não se pode concluir que um uso determina o preço e que o outro simplesmente o segue. Pelo contrário, é evidente que ambos os empregos formam juntos a escala de valor do bem, e que seu preço seria diferente se um deles deixasse de existir. A mercadoria dinheiro está nessa condição. Serve a duas possibilidades diferentes de emprego e, embora as utilidades marginais e os preços devam certamente ser iguais em ambas se o bem puder se mover livremente de uma para a outra, seu valor nunca é explicável pelo seu emprego apenas na ourivesaria. Isso se torna especialmente claro se imaginarmos que todo o estoque da mercadoria dinheiro for amoedado, o que de fato seria pos-

57 *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*. Relatórios da Sessão de 1909. Sobre isso, ver MISES. *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*. 2ª ed., e anteriormente, WEISS. “Die moderne Tendenz in der Lehre von Geldwert”. In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* (1910). O leitor também pode ser remetido ao livro do Professor Von Mises, caso suspeite de que a colocação acima implique em raciocínio circular. Embora não implique, o autor deseja declarar que agora não consideraria satisfatória essa maneira de introduzir o elemento dinheiro, mesmo dentro dos limites dos propósitos deste capítulo.

sível. Mesmo assim o dinheiro teria um valor e um preço, mas a explicação acima obviamente seria anulada. A suspensão da cunhagem, por um lado, e a proibição de fundir, por outro, oferecem-nos do mesmo modo exemplos dados pela experiência do caráter independente do valor do dinheiro.

Portanto, o valor do dinheiro, enquanto dinheiro, teoricamente pode ser completamente separado do valor do material. Sem dúvida, este último é a fonte histórica do primeiro. Mas, em princípio, podemos desprezar o valor do material ao explicar o processo concreto do valor do dinheiro, exatamente como podemos desprezar, ao considerar o baixo curso de um grande rio, a contribuição ao seu volume dada pela sua fonte. Podemos imaginar que os indivíduos recebem em proporção à sua posse de bens, ou, mais de acordo com a expressão em preços desta última, uma porção distribuída em unidades de algum meio de troca sem valor de uso, pelo qual todos os bens devem ser vendidos em cada período econômico. Então esse meio seria avaliado apenas como um meio de troca. Seu valor *ex hypothesi* só pode ser apenas valor de troca.⁵⁸ Cada indivíduo, como afirmamos antes em relação a todos os bens produzidos para o mercado, avaliará esse meio de troca de acordo com o valor dos bens que com ele pode obter. Cada indivíduo, portanto, avaliará diferentemente seu dinheiro, e mesmo que cada um expresse suas estimativas dos valores dos outros bens em dinheiro, essas estimativas terão um significado diferente de indivíduo para indivíduo, mesmo que sejam numericamente equivalentes. No mercado, em verdade, cada bem terá apenas um preço em dinheiro e também só pode haver apenas um preço em dinheiro no mercado em qualquer momento. Todos os indivíduos calculam com esses preços e nesse ponto encontram um terreno comum. Mas apenas superficialmente, pois, embora iguais para todos, os preços têm implicações diferentes para cada um; significam para cada um diferentes limites para a aquisição de bens.

Como então é formado esse valor de troca pessoal do dinheiro? Nesse ponto ligaremos a teoria do dinheiro com o que acabamos de dizer sobre o fluxo do processo econômico. Vemos de imediato que, segundo nossa concepção, o valor de troca pessoal deve retroceder até os bens de produção. Dissemos que os bens de produção são itens transitórios e que não envolvem nenhuma formação de valor independente numa economia de troca. Dissemos também que não há nenhum fluxo de renda para aqueles que os possuem em certo momento. Portanto, não há aqui nenhuma oportunidade para a construção de um valor de troca pessoal do dinheiro independente. Assim como no pro-

58 O dinheiro será avaliado pela sua função de troca. E essa é obviamente análoga à função de meio de produção. Se se concebe o dinheiro simplesmente como *bene strumentale* (como o fazem muitos italianos), a questão fica mais clara.

cesso econômico, nos cálculos em dinheiro do homem de negócios, os meios de produção produzidos são itens transitórios, segundo nossas proposições. Esses indivíduos não avaliarão o dinheiro de acordo com o seu valor pessoal de troca, uma vez que não obtêm nenhum bem para seu consumo próprio por meio deste, mas simplesmente passam-no adiante. Assim não podemos buscar aqui a determinação do valor pessoal de troca do dinheiro; pelo contrário, o valor de troca que está refletido nessas transações deve originar-se em outro lugar. Assim, só permanece o fluxo primário de bens, a troca entre serviços do trabalho e da terra, por um lado, e os bens de consumo, por outro. Só se valora o estoque próprio de dinheiro de acordo com os valores dos bens de consumo que podem ser obtidos com dinheiro. Portanto, a troca entre a renda monetária e a renda real é o ponto importante, é o ponto do processo econômico em que se forma o valor pessoal de troca e consequentemente o preço do dinheiro. O resultado é agora fácil de se estabelecer: o valor de troca do dinheiro para cada um depende do valor de uso dos bens de consumo que se pode obter com a renda própria. A demanda efetiva total em termos de bens em dado período serve de escala de valor para as unidades de renda disponíveis nesse processo econômico. Portanto, sob dadas condições, há para cada indivíduo uma escala de valor inequivocamente determinada e uma utilidade marginal definida de seu estoque de dinheiro.⁵⁹ A magnitude absoluta desse estoque de dinheiro no sistema econômico é irrelevante. Em princípio um estoque menor executa o mesmo serviço que um maior. Se supusermos que a quantidade de dinheiro existente é constante, então haverá a mesma demanda de dinheiro ano após ano e estabelecer-se-á o mesmo valor do dinheiro para cada indivíduo. O dinheiro estará distribuído de tal forma no sistema econômico que surgirá um preço uniforme do dinheiro. Isso se dará quando forem vendidos todos os bens de consumo e pagos todos os serviços do trabalho e da terra. A troca entre serviços do trabalho e da terra, por um lado, e entre bens de consumo, por outro, é dividida em duas partes: a troca entre serviços do trabalho e da terra e dinheiro e entre dinheiro e bens de consumo. Uma vez que os valores e preços do dinheiro devem ser iguais, por um lado, aos valores e preços dos bens de consumo e, por outro, aos valores e preços dos serviços do trabalho e da terra⁶⁰, é claro que as

59 Com uma determinada técnica da troca no mercado e determinados hábitos de pagamento. Cf. a respeito a obra de MARSHALL. *Money, Credit and Commerce*. Ou a de KEYNES. *Tract on Monetary Reform*. E também SCHLESINGER. *Theorie der Geld- und Kreditwirtschaft*.

60 Para simplificar consideramos aqui, repito, um sistema econômico isolado, já que a inclusão de relações internacionais complicaria a exposição, sem contribuir com nada de essencial. Similarmente, estamos considerando um sistema econômico em que todos os indivíduos calculam perfeitamente em dinheiro e estão ligados uns aos outros.

linhas essenciais de nosso quadro não são alteradas pela inserção de elos intermediários, que o dinheiro só tem a função de um instrumento técnico, mas não acrescenta nada de novo aos fenômenos. Para empregar uma expressão usual, podemos dizer que o dinheiro representa nessa medida apenas o disfarce das coisas econômicas e nada de essencial é deixado de lado ao fazermos abstração dele.

À primeira vista o dinheiro aparece como um comando geral sobre diferentes quantidades de bens⁶¹ ou, como poderíamos dizer, “um poder de compra em geral”. Todo indivíduo considera o dinheiro antes de tudo como meio de obtenção de bens em geral; se vender seus serviços do trabalho ou da terra, os vende não por bens definidos, mas, por assim dizer, por bens em geral. Se se olhar mais de perto, porém, as coisas tomam um aspecto diferente. Pois todo indivíduo avalia realmente a sua renda em dinheiro conforme os bens que efetivamente obtiver com ela e não conforme os bens em geral. Quando ele fala do valor do dinheiro, o rol de bens que costumeiramente compra flutua mais ou menos claramente diante de seus olhos. Se grupos inteiros de compradores subitamente mudassem o dispêndio de suas rendas, então obviamente o preço do dinheiro e também o valor de troca pessoal do dinheiro teriam indubitavelmente que mudar. Ordinariamente, porém, isso não acontece. Em geral, um plano definido de gastos é assumido como sendo o melhor, e não muda rapidamente. É por isso que, na prática, todos podem normalmente contar com valor e um preço do dinheiro constantes e só se precisa ajustá-los gradualmente às condições modificadas. Portanto, pode-se também dizer do dinheiro o que dissemos anteriormente de todos os outros bens, a saber, que para cada parte do poder de compra existente há uma demanda pronta em algum lugar do sistema econômico, uma oferta de bens, e que a maior parte do dinheiro, como a maior parte dos meios de produção e dos bens de consumo vai pelo mesmo caminho, ano após ano. Aqui também podemos afirmar que não mudamos nada de essencial, se imaginarmos que toda peça de dinheiro individual passa exatamente pela mesma rota em cada período econômico. Essa relação entre a renda real e a renda monetária também determina as mudanças no valor do dinheiro.⁶²

Até aqui consideramos o dinheiro apenas como um meio de circulação. Tivemos em vista a determinação do valor apenas daquelas quantidades de dinheiro que efetivamente são usadas para movimentar periodicamente a massa de mercadorias. Obviamente também há em

61 Essa concepção já pode ser encontrada em Berkeley. Nunca se perdeu e J. S. Mill, mais recentemente, tornou-a idéia corrente. Na literatura alemã contemporânea é encontrada principalmente em Bendixen. Não contradiz a teoria quantitativa, a do custo de produção nem a do “equilíbrio”.

62 Cf. WIESER. *Loc. cit.*

todo sistema econômico, por razões bem conhecidas, quantidades de dinheiro não-circulantes e a determinação de seu valor ainda não foi explicada. Pois até agora não tomamos conhecimento de nenhum emprego do dinheiro que necessite de uma acumulação maior do que a medida que capacita o indivíduo a pagar suas compras atuais. Devemos retornar mais tarde a esse ponto. Não penetraremos mais a fundo nele aqui, mas contentar-nos-emos com o fato de ter explicado a circulação e a determinação do valor daquelas quantidades de dinheiro que correspondem às principais transações de troca que descrevemos. De qualquer modo, no fluxo circular normal que temos em vista aqui, não seria necessária nenhuma manutenção de importantes estoques de dinheiro para outros propósitos.

Também desprezamos outro elemento. O poder de compra é empregado não apenas para levar a cabo a troca de bens de consumo pelos serviços do trabalho e da terra, mas também para transferir a posse da própria propriedade fundiária e além disso o próprio poder de compra é transferido. Poderíamos facilmente levar em conta todos esses elementos, mas eles têm para nós um significado essencialmente diferente do daqueles que podemos analisar dentro do quadro de nossa presente discussão. Podemos apenas apontar brevemente que dentro do processo econômico continuamente recorrente que estivemos descrevendo não haveria muito lugar para essas coisas. Transferências de poder de compra enquanto tais não são elementos necessários desse processo. Este, ao contrário, continua a fluir como se fosse por iniciativa própria e em essência não torna necessária nenhuma transação a crédito. Já salientamos que não é feito nenhum adiantamento para os trabalhadores e proprietários de terra, mas que simplesmente os seus meios de produção são comprados deles. Isso não se altera pela intervenção do dinheiro, e um pagamento adiantado de dinheiro não é mais necessário do que um adiantamento de bens de consumo ou de meios de produção. Obviamente não precisamos excluir o caso em que os indivíduos obtêm poder de compra de outros e em trocas transferem uma parte de suas forças produtivas originais, a terra, por exemplo. Tal é o caso de empréstimos com o propósito de consumo, ao qual não se atribui nenhum interesse especial. Similar, como mostraremos abaixo, é o caso das transferências de trabalho e terra em geral e portanto podemos dizer que o dinheiro não tem nenhum outro papel no fluxo circular do que o de facilitar a circulação de mercadorias.

Pode-se acrescentar também que, por uma razão similar, não falamos dos instrumentos de crédito. É claro que não apenas uma parte, mas todo o processo de troca pode ser saldado por esses recursos creditícios. Não é sem interesse imaginar que só circulam, digamos,

letras de câmbio, ao invés de dinheiro metálico de verdade. Isso, por exemplo, nos ensina que a asserção sobre uma necessidade *original* de ter o dinheiro um valor de mercadoria não significa que a mercadoria dinheiro particular deva efetivamente circular. Pois, de fato, nada mais é necessário para pôr o dinheiro numa relação fixa com os valores dos outros bens do que o fato de que ele deve estar *vinculado* a algo de valor definido. O processo econômico, portanto, poderia ser levado a cabo sem a intervenção do dinheiro metálico. Quem quer que fornecesse serviços do trabalho e da terra receberia uma letra por um determinado montante de unidades monetárias, e então compraria com ela bens de consumo, para receber de novo no período seguinte — se nos mantivermos fiéis à nossa concepção da identidade das rotas percorridas pelo dinheiro periodicamente — o mesmo montante de unidades sob a forma de outra letra de câmbio. Supondo um funcionamento regular e uma aceitabilidade geral, tal meio de troca preenche perfeitamente o papel do dinheiro e, porque o faz, será valorizado pelos indivíduos exatamente como o dinheiro metálico, e mudará de mãos pelos mesmos “preços” expressos nas mercadorias. Isso é verdade, mesmo que nunca entre em questão o resgate, mas haja simplesmente um processo contínuo de compensação recíproca de direitos à moeda legal. Haverá portanto uma demanda desse meio de troca, que, segundo nossas proposições, sempre encontrará uma oferta correspondente. Mas como vimos que o preço da unidade de dinheiro metálico simplesmente espelha o preço dos bens de consumo e, por conseguinte, dos bens de produção, segue-se que o preço de nossas letras de câmbio hipotéticas fará o mesmo. Assim elas serão negociadas pelo seu valor nominal total, ou, em outras palavras, estarão sempre ao par. Pois não existe nenhum motivo para se conceder um desconto. Esse argumento nos ensina, de um modo um tanto mais prático do que anteriormente o fizera, que não apareceria nenhum juro no sistema econômico segundo nossas proposições, e que, portanto, a lógica das coisas econômicas, como foi aqui descrito, não explica o fenômeno do juro.

Mas, à parte esta, não há nenhuma razão para que aqui nos ocupemos ainda dos meios creditícios de pagamento. Se os instrumentos de crédito apenas substituem um dinheiro metálico já existente, então o seu uso não produzirá por si mesmo nenhum fenômeno novo. Se ano após ano é estabelecida uma transação de troca particular por meio de tais instrumentos de crédito, então estes últimos cumprem o mesmo papel que o montante correspondente de dinheiro metálico teria e até agora não há nenhum incentivo para uma súbita introdução do crédito no fluxo circular que devêssemos levar em consideração. Por essa razão, mas também porque o elemento crédito mais tarde se tornará muito

importante para nós e porque queremos muito contrastá-lo rapidamente com a função do dinheiro aqui descrita, suporemos que nossa circulação monetária consiste até agora apenas em dinheiro metálico,⁶³ na verdade, para simplificar as coisas, em ouro. Para manter a separação entre os dois elementos, entenderemos de modo geral por dinheiro apenas o dinheiro metálico. E incluímos esse conceito no de meios de pagamento, juntamente com instrumentos de crédito que não substituem simplesmente quantidades de dinheiro previamente existentes. O problema de saber se os “meios de pagamento creditícios” são dinheiro será tratado mais tarde.⁶⁴

Assim, correspondendo à corrente de bens, há uma corrente de dinheiro cujo sentido é oposto ao da corrente de bens e cujos movimentos são apenas reflexos dos movimentos dos bens, supondo-se que não ocorra nenhum aumento de ouro ou qualquer outra mudança unilateral. Com isso concluímos a descrição do fluxo circular. Para uma economia de trocas como um todo há a mesma continuidade e, dadas as mesmas suposições, a mesma invariabilidade que existe para uma economia que não seja de trocas — continuidade e constância não apenas dos processos, mas também dos valores. Seria de fato uma deturpação dos fatos falar em valorações sociais. Os valores psíquicos devem viver numa consciência e, por isso, se se espera que a palavra tenha qualquer significado, devem por natureza ser individuais. Os valores que aqui têm interesse para nós têm sentido não em referência ao ponto de vista de todo o sistema econômico, mas apenas ao do indivíduo. O fato social, aqui como em todas as valorações, está na circunstância de que os valores individuais são inter-relacionados e não são independentes um do outro. A totalidade das relações econômicas constitui o sistema econômico, justamente como a totalidade das relações sociais constituem a sociedade. Se não se pode falar em valores sociais, há no entanto um sistema social de valores, um sistema social de valores individuais. Esses valores estão inter-relacionados de modo similar aos valores na economia do indivíduo. Eles atuam um sobre o outro mediante a relação

63 A quantidade de “dinheiro metálico” num tal sistema econômico não corresponde apenas a um nível de preços definido, mas também a uma determinada velocidade de circulação do dinheiro. Se todos os rendimentos fossem pagos anualmente, então obviamente requer-se-ia um maior montante de dinheiro, ou todos os preços deveriam ser mais baixos do que se fossem pagos semanalmente. Supomos que essa velocidade de circulação é constante, uma vez que, dentro dos limites dessa discussão, concordamos com Wieser quando diz (*loc. cit.*, p. 522 *et seq.*) que as modificações na velocidade de circulação, como a quantidade dos meios de pagamento creditícios, não são causas independentes de modificações do nível de preços, já que — de nosso ponto de vista é melhor dizer “na medida em que” — são induzidas pelos movimentos das mercadorias. Cf. também AUPETIT. *Théorie de la Monnaie*. DEL VECCHIO. “Teoria della Moneta”. In: *Giornale degli Economisti* (1909).

64 Cf. a respeito do conceito de “poder de compra”, entre outros, DAVENPORT. *Value and Distribution*.

de troca, de modo que influenciam e são influenciados por todos os valores dos outros indivíduos.⁶⁵ Nesse sistema social de valores se refletem todas as condições de vida de um país, nele são expressas em particular todas as “combinações”. O sedimento do sistema social de valores é o sistema de preços. É uma unidade no mesmo sentido. Seguramente os preços não expressam uma espécie de estimativa do valor social de um bem. Na verdade, eles não são de modo algum a expressão imediata de um valor definido, mas apenas o resultado de processos que atuam sob a pressão de muitas valorações individuais.

65 Há uma interdependência geral entre eles. Cf. *Wesen*. Livro Segundo, para maiores detalhes sobre esse ponto.

CAPÍTULO II

O Fenômeno Fundamental do Desenvolvimento Econômico

I

O processo social, que racionaliza⁶⁶ nossa vida e nosso pensamento, afastou-nos do tratamento metafísico do desenvolvimento social e nos ensinou a ver a possibilidade de um tratamento empírico; mas fez o seu trabalho de maneira tão imperfeita que devemos ser cuidadosos ao tratar do próprio fenômeno, mas ainda do conceito com o qual o compreendemos e, mais do que todos, da palavra com a qual designamos o conceito e cujas associações podem desencaminhar-nos para todo tipo de direções não desejadas. Toda busca de um “sentido” da história, mesmo que em si mesma não seja um preconceito metafísico, está intimamente vinculada ao preconceito metafísico — mais precisamente às idéias que se originam de raízes metafísicas e se tornam preconceitos se fazemos com que realizem o trabalho da ciência empírica, desprezando lacunas intransponíveis. O mesmo vale para o postulado de que uma nação, uma civilização, ou mesmo toda a humanidade deve mostrar algum tipo de desenvolvimento uniforme unilinear, já que foi assumido até por uma mente tão presa aos fatos quanto Roscher e que os inúmeros filósofos e teóricos da história na longa e brilhante linha de Vico a Lamprecht o tiveram e ainda o têm por certo. Aqui também se incluem todos os tipos de pensamento evolucionista que se centram em Darwin — ao menos se isso não significar nada além do raciocínio por analogia — e também o preconceito psicológico que consiste em ver nos motivos e atos da vontade mais do que um

66 É usado aqui no sentido dado por Max Weber. Como o leitor verá, “racional” e “empírico” significam aqui coisas que se não são idênticas são no entanto cognatas. São, em igual proporção diferentes de e opostas a “metafísico”, que implica ir além do alcance tanto da “razão” quanto dos “fatos”, ou seja, além do reino da ciência. Para alguns tornou-se hábito usar a palavra “racional” quase no mesmo sentido em que usamos “metafísico”. Assim não está fora de lugar uma advertência evitando mal-entendidos.

reflexo do processo social. Mas a idéia evolucionista está agora desacreditada em nosso campo, especialmente com os historiadores e os etnólogos ainda por uma outra razão. À acusação de misticismo não-científico e extracientífico que cerca as idéias “evolucionistas”, se acrescenta a de diletantismo. Com tantas generalizações apressadas em que a palavra “evolução” cumpre um papel, muitos de nós perderam a paciência.

Devemos nos afastar de tais coisas. Ainda permanecem dois fatos: primeiramente o fato da mudança histórica, pela qual as condições sociais se tornam “indivíduos” históricos no tempo histórico. Essas mudanças não constituem nem um processo circular nem movimentos pendulares em torno de um centro. O conceito de desenvolvimento social é definido por essas duas circunstâncias, juntamente com o outro fato: o de que sempre que não conseguimos explicar adequadamente um dado estado de coisas histórico a partir do precedente, reconhecemos de fato a existência de um problema não resolvido, mas não insolúvel. Isso é válido antes de tudo para o caso individual. Por exemplo, entendemos a história da política interna da Alemanha em 1919 como um dos efeitos da guerra precedente. Vale também, contudo, para problemas mais gerais.

O desenvolvimento econômico até agora é simplesmente o objeto da história econômica, que por sua vez é meramente uma parte da história universal, só separada do resto para fins de explanação. Por causa dessa dependência fundamental do aspecto econômico das coisas em relação a tudo o mais, não é possível explicar a mudança *econômica* somente pelas condições *econômicas* prévias. Pois o estado econômico de um povo não emerge simplesmente das condições econômicas precedentes, mas unicamente da situação total precedente. As dificuldades de análise e de exposição que surgem daí são muito diminuídas, na prática, se não em princípio, pelos fatos que formam a base da interpretação econômica da história; sem sermos compelidos a tomar uma posição a favor ou contra essa visão, podemos afirmar que o mundo econômico é relativamente autônomo, pois abrange uma parte tão grande da vida da nação e forma ou condiciona uma grande parte do restante; pelo que escrever a história econômica por si mesma é obviamente uma coisa diferente do que escrever, digamos, a história militar. A esse fato deve-se acrescentar ainda um outro, que facilita a descrição em separado de qualquer das divisões do processo social. Cada setor da vida social é, por assim dizer, habitado por um conjunto distinto de pessoas. Os elementos heterônomos geralmente não afetam o processo social em qualquer desses setores diretamente, como a explosão de uma bomba “afeta” todas as coisas que estiverem no lugar em que explodir, mas apenas através de seus dados e do comportamento de seus habitantes; e mesmo que ocorra um evento como o sugerido pela nossa metáfora da explosão de uma bomba, os efeitos só ocorrem sob a roupagem particular com que o vestem os primariamente interessados. Portanto, assim como a descrição dos efeitos da Contra-Reforma sobre

a pintura italiana e a espanhola sempre continua sendo história da arte, descrever o processo econômico continua sendo história econômica, mesmo que a verdadeira causalidade seja largamente não-econômica.

O setor econômico, outrossim, está aberto a uma variedade sem fim de pontos de vista e tratamentos, que se podem ordenar, por exemplo, de acordo com a amplitude de seu alcance — ou do mesmo modo, poderíamos dizer, de acordo com o grau de generalidade que implicam. De uma explanação sobre a natureza da vida econômica do mosteiro de Niederaltaich no século XIII até a explanação de Sombart sobre o desenvolvimento da vida econômica na Europa ocidental, passa um fio contínuo, logicamente uniforme. Uma explanação tal como a de Sombart é teoria, e de fato teoria do desenvolvimento econômico, no sentido que por enquanto lhe damos. Mas não é teoria econômica no sentido em que o conteúdo do primeiro capítulo deste livro é teoria econômica, que é o que tem sido entendido por “teoria econômica” desde os dias de Ricardo. A teoria econômica, nesse último sentido, na verdade, tem um papel numa teoria como a de Sombart, mas totalmente subordinado: a saber, quando a conexão entre os fatos históricos é bastante complicada a ponto de necessitar de métodos de interpretação que vão além dos poderes analíticos do homem comum, a linha de pensamento toma a forma oferecida por aquele aparato analítico. Contudo, quando for simplesmente uma questão de tornar inteligível o desenvolvimento ou o seu resultado histórico, de elaborar os elementos que caracterizam uma situação ou determinam uma saída, a teoria econômica no sentido tradicional não tem quase nada com que contribuir.⁶⁷

67 Se, não obstante, os economistas sempre tiveram algo a dizer sobre esse tema, é apenas porque não se restringiram à teoria econômica, mas — e, na verdade, em geral muito superficialmente — estudaram sociologia histórica ou fizeram afirmações sobre o futuro econômico. A divisão do trabalho, a origem da propriedade privada da terra, o controle crescente sobre a natureza, a liberdade econômica e a segurança legal — eis os mais importantes elementos constitutivos da “sociologia econômica” de Adam Smith. Relacionam-se claramente com estrutura social do curso econômico dos acontecimentos, não a nenhuma espontaneidade imanente do último. Também se pode considerar o tema como a teoria do desenvolvimento de Ricardo (digamos, no sentido dado por Büchner) que, ademais, exhibe a linha de pensamento que lhe valeu a caracterização de “pessimista”: a saber, o “prognóstico hipotético” de que em consequência do crescimento progressivo da população aliado à exaustão progressiva da potência do solo (que, segundo ele, pode ser interrompida apenas temporariamente por aperfeiçoamentos na produção) eventualmente apareceria uma posição de imobilidade — que deve ser distinguida *toto coelo* da posição momentânea ideal de imobilidade do equilíbrio da teoria moderna — na qual a situação econômica se caracterizaria por hipertrofia da renda da terra, que é algo totalmente diferente do que é entendido acima por teoria do desenvolvimento, e ainda mais diferente do que entenderemos por isso neste livro. Mill elaborou mais cuidadosamente a mesma linha de pensamento e também distribuiu diferentemente a cor e o tom. Em essência, todavia, seu Livro Quarto, “Influence of the Progress of Society on Production and Distribution”, é exatamente a mesma coisa. Até esse título expressa o quanto o “progresso” é considerado como algo não-econômico, como algo enraizado nos dados, que apenas “exerce uma influência” sobre a produção e a distribuição. Em particular o seu tratamento dos aperfeiçoamentos das “artes da produção” é estritamente “estático”. O aperfeiçoamento, de acordo com essa visão tradicional, é algo que simplesmente acontece e cujos efeitos devemos investigar, ao passo que não temos nada a dizer quanto à sua ocorrência *per se*. O que se passa por alto com isso é o assunto de que trata este

Não estamos interessados aqui numa teoria do desenvolvimento nesse sentido. Não será indicado nenhum fator histórico evolutivo — sejam eventos individuais como a aparição da produção americana de ouro na Europa no século XVI, sejam circunstâncias “mais gerais” como modificações na mentalidade do homem econômico, no âmbito do mundo civilizado, na organização social, nas constelações políticas, na técnica produtiva, e assim por diante — nem serão descritos seus efeitos para casos individuais ou para grupos de casos.⁶⁸ Pelo contrário, a teoria econômica, cuja natureza foi suficientemente exposta ao leitor no capítulo I, simplesmente será aperfeiçoada para seus próprios fins, construindo-se a partir dela mesma. Se isso também capacitar essa teoria a executar melhor do que até agora o seu serviço em relação ao outro tipo de teoria do desenvolvimento, ainda restará o fato de que os dois métodos estão em planos diferentes.

Nosso problema é o seguinte. A teoria do capítulo I descreve a vida econômica do ponto de vista do “fluxo circular”, correndo essencialmente pelos mesmos canais, ano após ano — semelhante à circulação do sangue num organismo animal. Ora, esse fluxo circular e os seus canais alteram-se com o tempo e aqui abandonamos a analogia

livro, ou melhor, sua pedra angular. J. B. Clark (*Essentials of Economic Theory*), cujo mérito reside em ter separado conscientemente a “estática” e a “dinâmica”, viu nos elementos dinâmicos uma perturbação do equilíbrio estático. Essa visão é semelhante à nossa, e também de nosso ponto de vista é uma tarefa essencial investigar o efeito dessa perturbação e o novo equilíbrio que surge então. Mas, enquanto ele se confina a isso e, como Mill, vê aí o significado da dinâmica, daremos antes de tudo uma teoria dessas causas de perturbações, na medida em que são mais do que meras perturbações para nós e na medida em que nos parece que fenômenos econômicos essenciais dependem de seu aparecimento. Em particular: duas das causas de perturbação enumeradas por ele (crescimento do capital e da população) são para nós, como para ele, meramente causas de perturbação, qualquer que seja sua importância como “fatores de mudança” para outra espécie de problema apenas indicado no texto. O mesmo é verdadeiro quanto a uma terceira (mudanças na direção do gosto dos consumidores), o que será fundamentado mais adiante. Mas as outras duas (mudanças na técnica e na organização produtiva) requerem análise especial e causam algo diferente de perturbações no sentido teórico. O não-reconhecimento disso é a mais importante razão isolada para o que nos parece insatisfatório na teoria econômica. Dessa fonte aparentemente insignificante brota, como veremos, uma nova concepção do processo econômico, que supera uma série de dificuldades fundamentais e assim justifica a nova exposição do problema no texto. Essa exposição do problema é mais exatamente paralela à de Marx. Pois, segundo ele, há um desenvolvimento econômico *interno* e não uma mera adaptação da vida econômica a dados que mudam. Mas a minha estrutura só cobre uma pequena parte de seu campo.

68 Por isso um dos mal-entendidos mais incômodos que surgiram a partir da primeira edição deste livro foi o de que essa teoria do desenvolvimento despreza todos os fatores históricos de mudança exceto um, a saber, a individualidade dos empresários. Se a minha apresentação tivesse a intenção de ser o que essa objeção supõe, seria obviamente uma tolice. Mas não está interessada de modo algum nos fatores concretos de mudança, mas no método pelo qual estes atuam, com o *mecanismo da mudança*. O “empresário” é meramente o portador do mecanismo da mudança. E não levei em conta um fator sequer de mudança histórica, nem mesmo um. Temos ainda menos a fazer aqui com os fatores que explicam em particular as mudanças na organização econômica, no costume econômico etc. Esse é ainda um outro problema, e embora haja pontos em que todos esses métodos de tratamento se encontrem, significaria estragar o fruto de todos, se não fossem mantidos separados e se a cada um não fosse concedido o direito de crescer por si mesmo.

com a circulação do sangue. Pois embora esta também mude ao longo do crescimento e do declínio do organismo, só o faz continuamente, ou seja, muda por etapas das quais podemos escolher um tamanho menor do que qualquer quantidade definível, por menor que seja, e sempre muda dentro do mesmo limite. A vida econômica também experimenta tais mudanças, mas experimenta outras que não aparecem continuamente e que mudam o limite, o próprio curso tradicional. Essas mudanças não podem ser compreendidas por nenhuma análise do fluxo circular, embora sejam puramente econômicas e embora sua explicação esteja obviamente entre as tarefas da teoria pura. Ora, essas mudanças e os fenômenos que surgem em seu curso são o objeto de nossa investigação. Mas não perguntamos: que mudanças dessa espécie levaram efetivamente o moderno sistema econômico a ser o que é? ou: quais as condições dessas mudanças? Apenas perguntamos, e no mesmo sentido que a teoria sempre pergunta: como acontecem tais mudanças e quais os fenômenos econômicos que as ocasionam?

A mesma coisa pode ser colocada de maneira um tanto diferente. A teoria do capítulo I descreve a vida econômica do ponto de vista da tendência do sistema econômico para uma posição de equilíbrio, tendência que nos dá os meios de determinar os preços e as quantidades de bens, e pode ser descrita como uma adaptação aos dados existentes em qualquer momento. Em contraste com as condições do fluxo circular, isso não significa por si só que ano após ano “as mesmas” coisas aconteçam; pois apenas significa que concebemos os vários processos do sistema econômico como fenômenos parciais da tendência para uma posição de equilíbrio, mas não necessariamente para a mesma. A posição do estado ideal de equilíbrio do sistema econômico, nunca atingido, pelo qual continuamente se “luta” (é claro que não conscientemente), muda porque os dados mudam. E a teoria não está desarmada frente a essas mudanças dos dados. Está construída de modo a aplicar-se às conseqüências de tais mudanças; tem instrumentos especiais para esse fim (por exemplo, o instrumento chamado quase-renda). Se a mudança ocorrer nos dados não-sociais (condições naturais) ou nos dados sociais não-econômicos (aqui se incluem os efeitos da guerra, as mudanças na política comercial, social ou econômica), ou no gosto dos consumidores, não parece ser necessária nenhuma revisão fundamental nos instrumentos teóricos. Esses instrumentos só falham — e aqui esse argumento se junta ao precedente — quando a vida econômica em si mesma modifica seus próprios dados de tempos em tempos. A construção de uma estrada de ferro pode servir de exemplo. As mudanças contínuas, que podem eventualmente transformar uma pequena firma varejista numa grande loja de departamentos, mediante adaptação contínua, feita em inúmeras etapas pequenas, estão no âmbito da análise “estática”. Mas a análise “estática” não é apenas incapaz de predizer as conseqüências das mudanças descontínuas na maneira tradicional de fazer as coisas;

não pode explicar a ocorrência de tais revoluções produtivas nem os fenômenos que as acompanham. Só pode investigar a nova posição de equilíbrio depois que as mudanças tenham ocorrido. Essa ocorrência da mudança “revolucionária” é justamente o nosso problema, o problema do desenvolvimento econômico num sentido muito estreito e formal. A razão pela qual colocamos assim o problema e nos afastamos da teoria tradicional não reside tanto no fato de que as mudanças econômicas, especialmente, se não unicamente, na época capitalista, ocorreram efetivamente assim e não mediante adaptação contínua, mas reside no fato de serem elas fecundas.⁶⁹

Entenderemos por “desenvolvimento”, portanto, apenas as mudanças da vida econômica que não lhe forem impostas de fora, mas que surjam de dentro, por sua própria iniciativa. Se se concluir que não há tais mudanças emergindo na própria esfera econômica, e que o fenômeno que chamamos de desenvolvimento econômico é na prática baseado no fato de que os dados mudam e que a economia se adapta continuamente a eles, então diríamos que não há *nenhum* desenvolvimento econômico. Pretenderíamos com isso dizer que o desenvolvimento econômico não é um fenômeno a ser explicado economicamente, mas que a economia, em si mesma sem desenvolvimento, é arrastada pelas mudanças do mundo à sua volta, e que as causas e portanto a explicação do desenvolvimento devem ser procuradas fora do grupo de fatos que são descritos pela teoria econômica.

Nem será designado aqui como um processo de desenvolvimento o mero crescimento da economia, demonstrado pelo crescimento da população e da riqueza. Por isso não suscita nenhum fenômeno qualitativamente novo, mas apenas processos de adaptação da mesma espécie que as mudanças nos dados naturais. Como desejamos dirigir nossa atenção para outros fenômenos, consideraremos tais incrementos como mudanças dos dados.⁷⁰

Todo processo concreto de desenvolvimento repousa finalmente sobre o desenvolvimento precedente. Mas, para ver claramente a essência da coisa, faremos abstração disso e admitiremos que o desenvolvimento surge de uma situação sem desenvolvimento. Todo processo de desenvolvimento cria os pré-requisitos para o seguinte. Com isso a forma deste último é alterada e as coisas se desenrolarão de modo diferente

69 Os problemas do capital, crédito, lucro empresarial, juro sobre o capital e crises (ou ciclos econômicos) são questões pelas quais será aqui demonstrado que elas são fecundas. No entanto com isso não será exaurida a sua fecundidade. Para o teórico especializado aponto, como exemplo, as dificuldades que cercam o problema do retorno crescente, a questão dos múltiplos pontos de intersecção entre as curvas da demanda e da oferta, e o elemento tempo, que mesmo na análise de Marshall não foi superado.

70 Fazemo-lo porque essas mudanças são pequenas *per annum* e portanto não são um obstáculo à aplicabilidade do método “estático”. Não obstante, seu aparecimento freqüentemente é uma condição de desenvolvimento, no sentido que damos a este. Mas mesmo que amiúde elas tornem possível este último, não o criam a partir de si mesmas.

do que o teriam feito se cada fase concreta do desenvolvimento tivesse sido primeiro compelida a criar suas próprias condições. Todavia, se quisermos chegar à raiz da questão, não podemos incluir nos dados de nossa explicação elementos daquilo que deve ser explicado. Mas se não o fizermos, criaremos uma aparente discrepância entre o fato e a teoria, o que pode constituir uma grande dificuldade para o leitor.

Se eu tiver sido mais bem-sucedido em concentrar a exposição sobre o essencial e em resguardá-la contra mal-entendidos do que na primeira edição, então não são necessárias explicações próprias adicionais das palavras “estática” e “dinâmica”, com seus inúmeros significados. O desenvolvimento, no sentido em que o tomamos, é um fenômeno distinto, inteiramente estranho ao que pode ser observado no fluxo circular ou na tendência para o equilíbrio. É uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente. Nossa teoria do desenvolvimento não é nada mais que um modo de tratar esse fenômeno e os processos a ele inerentes.⁷¹

II

Essas mudanças espontâneas e descontínuas no canal do fluxo circular e essas perturbações do centro do equilíbrio aparecem na esfera da vida industrial e comercial, não na esfera das necessidades dos consumidores de produtos finais. Quando aparecem mudanças espontâneas e descontínuas no gosto dos consumidores, trata-se de uma questão de súbita mudança dos dados, a qual o homem de negócios deve enfrentar, por isso é possivelmente um *motivo* ou uma oportunidade para adaptações de seu comportamento que não sejam graduais, mas não de um outro comportamento em si mesmo. Portanto esse caso não oferece nenhum outro problema além de uma mudança nos dados naturais, nem requer nenhum método novo de tratamento; razão pela qual desprezaremos qualquer espontaneidade das necessidades dos consumidores que possa existir de fato, e admitiremos que os gostos são “dados”. Isso nos é facilitado pelo fato de que a espontaneidade das necessidades é em geral pequena. Certamente devemos sempre começar

71 Na primeira edição deste livro, chamei-o de “dinâmica”. Mas é preferível evitar aqui essa expressão, uma vez que nos desvia muito facilmente do caminho, por causa das associações que se vinculam a seus vários significados. Melhor, então, dizer simplesmente a que nos referimos: mudanças da vida econômica; ela muda parcialmente por causa das mudanças dos dados, às quais tende a se adaptar. Mas esse não é o único tipo de mudança econômica; há outro que não é causado pela influência dos dados externos, mas que emerge de dentro do sistema, e esse tipo de mudança é a causa de tantos fenômenos econômicos importantes que parece valer a pena construir uma teoria para ele e, para isso, isolá-lo de todos os outros fatores de mudança. O autor toma a liberdade de acrescentar uma definição mais exata, que tem o hábito de usar: o que estamos prestes a considerar é o tipo de mudança que emerge de dentro do sistema *que desloca de tal modo o seu ponto de equilíbrio que o novo não pode ser alcançado a partir do antigo mediante passos infinitesimais*. Adicione sucessivamente quantas diligências quiser, com isso nunca terá uma estrada de ferro.

da satisfação das necessidades, uma vez que são o fim de toda produção, e a situação econômica dada em qualquer momento deve ser entendida a partir desse aspecto. No entanto as inovações no sistema econômico não aparecem, via de regra, de tal maneira que primeiramente as novas necessidades surgem espontaneamente nos consumidores e então o aparato produtivo se modifica sob sua pressão. Não negamos a presença desse nexos. Entretanto, é o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores são educados por ele, se necessário; são, por assim dizer, ensinados a querer coisas novas, ou coisas que diferem em um aspecto ou outro daquelas que tinham o hábito de usar. Portanto, apesar de ser permissível e até necessário considerar as necessidades dos consumidores como uma força independente e, de fato, fundamental na teoria do fluxo circular, devemos tomar uma atitude diferente quando analisamos a *mudança*.

Produzir significa combinar materiais e forças que estão ao nosso alcance (cf. capítulo I). Produzir outras coisas, ou as mesmas coisas com método diferente, significa combinar diferentemente esses materiais e forças. Na medida em que as “novas combinações” podem, com o tempo, originar-se das antigas por ajuste contínuo mediante pequenas etapas, há certamente mudança, possivelmente há crescimento, mas não um fenômeno novo nem um desenvolvimento em nosso sentido. Na medida em que não for este o caso, e em que as novas combinações aparecerem descontinuamente, então surge o fenômeno que caracteriza o desenvolvimento. Por motivo da conveniência de exposição, quando falarmos em novas combinações de meios produtivos, só estaremos nos referindo doravante ao último caso. O desenvolvimento, no sentido que lhe damos, é definido então pela realização de novas combinações.

Esse conceito engloba os cinco casos seguintes: 1) Introdução de um novo bem — ou seja, um bem com que os consumidores ainda não estiverem familiarizados — ou de uma nova qualidade de um bem. 2) Introdução de um novo método de produção, ou seja, um método que ainda não tenha sido testado pela experiência no ramo próprio da indústria de transformação, que de modo algum precisa ser baseada numa descoberta cientificamente nova, e pode consistir também em nova maneira de manejar comercialmente uma mercadoria. 3) Abertura de um novo mercado, ou seja, de um mercado em que o ramo particular da indústria de transformação do país em questão não tenha ainda entrado, quer esse mercado tenha existido antes, quer não. 4) Conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou de bens semimanufaturados, mais uma vez independentemente do fato de que essa fonte já existia ou teve que ser criada. 5) Estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria, como a criação de uma posição de monopólio (por exemplo, pela trustificação) ou a fragmentação de uma posição de monopólio.

Ora, duas coisas são essenciais para os fenômenos inerentes à

realização dessas combinações novas e para a compreensão dos fenômenos envolvidos. Em primeiro lugar não é essencial — embora possa acontecer — que as combinações novas sejam realizadas pelas mesmas pessoas que controlam o processo produtivo ou comercial a ser deslocado pelo novo. Pelo contrário, as novas combinações, via de regra, estão corporificadas, por assim dizer, em empresas novas que geralmente não surgem das antigas, mas começam a produzir a seu lado; para manter o exemplo já escolhido, em geral não é o dono de diligências que constrói estradas de ferro. Esse fato não apenas coloca sob uma luz especial a descontinuidade que caracteriza o processo que queremos descrever, e, por assim dizer, cria ainda um outro tipo de descontinuidade além da mencionada acima, mas também explica características importantes do curso dos acontecimentos. Especialmente numa economia de concorrência, na qual combinações novas signifiquem a eliminação das antigas pela concorrência, explica, por um lado, o processo pelo qual indivíduos e famílias ascendem e decaem econômica e socialmente e que é peculiar a essa forma de organização, assim como toda uma série de outros fenômenos do ciclo econômico, do mecanismo da formação de fortunas privadas etc. Numa economia que não seja de troca, por exemplo, numa economia socialista, as combinações novas também apareceriam freqüentemente lado a lado com as antigas. Mas as consequências econômicas desse fato estariam em certa medida ausentes, e as consequências sociais estariam totalmente ausentes. E se a economia concorrencial for rompida pelo crescimento de grandes cartéis, como ocorre crescentemente hoje em dia em todos os países, então isso deve se tornar mais e mais a verdade quanto à vida real, e a realização de combinações novas deve se tornar, em medida cada vez maior, a preocupação interna de um mesmo corpo econômico. A diferença assim criada é suficientemente grande para servir de divisor de água entre duas épocas da história social do capitalismo.

Devemos notar em segundo lugar, apenas parcialmente em conexão com esse elemento, que, sempre que estivermos interessados em princípios fundamentais, não devemos nunca supor que a realização de combinações novas tem lugar pelo emprego de meios de produção que por acaso estejam sem ser usados. Na vida prática, isso ocorre muito freqüentemente. Há sempre trabalhadores desempregados, matérias-primas não-vendidas, capacidade produtiva não-utilizada, e assim por diante. Esta certamente é uma circunstância que contribui, como condição favorável e mesmo como incentivo, para o surgimento de combinações novas; mas um grande índice de desemprego é apenas consequência de eventos não-econômicos — como, por exemplo, a Guerra Mundial — ou precisamente do desenvolvimento que estamos investigando. Em nenhum dos dois casos a sua existência cumpre um papel fundamental na explicação, e não pode ocorrer em um fluxo circular bem equilibrado do qual partimos. Tampouco o incremento

anual normal o provocaria, já que seria, em primeiro lugar, pequeno, e também porque normalmente seria absorvido por uma expansão correspondente da produção dentro do fluxo circular, e, se admitimos tais incrementos, devemos pensá-los como estando ajustados a essa taxa de crescimento.⁷² Como regra, a nova combinação deve retirar os meios de produção necessários de algumas combinações antigas — e, por razões já mencionadas, suporemos que *sempre* o fazem, para dar um nítido relevo ao que consideramos ser a linha essencial de contorno. A realização de combinações novas significa, portanto, simplesmente o emprego diferente da oferta de meios produtivos existentes no sistema econômico — o que pode fornecer uma segunda definição de desenvolvimento, no sentido em que o tomamos. Aquele rudimento de uma teoria econômica pura do desenvolvimento que está implícito na doutrina tradicional da formação de capital sempre se refere apenas à poupança e ao investimento de pequenos acréscimos anuais a ela atribuíveis. Nisso não afirma nada de falso, mas passa totalmente por cima de coisas muito mais essenciais. O lento e contínuo acréscimo no tempo da oferta nacional de meios produtivos e de poupança é obviamente um fator importante na explicação do curso da história econômica através dos séculos, mas é completamente eclipsado pelo fato de que o desenvolvimento consiste primariamente em empregar recursos diferentes de uma maneira diferente, em fazer coisas novas com eles, independentemente de que aqueles recursos cresçam ou não. No tratamento de períodos mais curtos, isso é ainda mais certo, num sentido mais tangível. Métodos diferentes de emprego, e não a poupança e os aumentos na quantidade disponível de mão-de-obra, mudaram a face do mundo econômico nos últimos cinquenta anos. De modo especial o crescimento da população, como também das fontes a partir das quais se pode poupar, tornou-se possível em grande parte pelo emprego diferente dos meios então existentes.

O próximo passo de nosso raciocínio também é evidente por si só: o comando sobre os meios de produção é necessário para a realização de novas combinações. A obtenção dos meios de produção é um problema especial das empresas estabelecidas que trabalham dentro do fluxo circular. Pois elas já *obtiveram* esses meios ou então podem obtê-los comumente com o lucro da produção anterior como foi explicado no capítulo I. Não há aqui nenhum hiato fundamental entre a receita e a despesa, que, pelo contrário, necessariamente correspondem uma à outra justamente porque ambas correspondem aos meios de produção oferecidos e aos produtos demandados. Uma vez colocado em movimento, esse mecanismo funciona automaticamente. Ademais, o problema não existe numa economia que não seja de trocas, mesmo se nela

72 Em geral é muito mais correto dizer que a população cresce devagar até o limite das possibilidades de qualquer ambiente econômico do que dizer que ela tem certa tendência a excedê-lo, tornando-se com isso uma causa independente de mudança.

forem realizadas novas combinações; pois o órgão dirigente, por exemplo, um Ministério da Economia socialista, está numa posição em que dirige os recursos produtivos da sociedade para novos usos exatamente como pode dirigi-los para seus empregos anteriores. Sob certas circunstâncias, o novo emprego pode impor sacrifícios temporários, privações, ou aumento de esforços para os membros da comunidade; pode pressupor a solução de problemas difíceis, por exemplo, a questão de saber de qual das antigas combinações devem ser retirados os meios produtivos necessários; mas não se trata de obter meios de produção que já não estejam à disposição do Ministério da Economia. Finalmente, o problema também não existe numa economia concorrencial no caso da realização de novas combinações, se aqueles que as realizam têm os meios de produção necessários ou podem obtê-los em troca de outros que tenham ou de qualquer outra propriedade que porventura possuam. Não se trata do privilégio da posse de propriedade *per se*, mas apenas do privilégio da posse de propriedade da qual se possa dispor, ou melhor, que seja utilizável imediatamente na realização da combinação nova ou na troca pelos bens e serviços necessários.⁷³ Caso contrário — e esta é a regra, assim como este é um caso fundamentalmente interessante — o possuidor da riqueza, mesmo que seja o maior dos cartéis, deve recorrer ao crédito se desejar realizar uma nova combinação, que não pode, como numa empresa estabelecida, ser financiado pelos retornos da produção anterior. Fornecer esse crédito é exatamente a função daquela categoria de indivíduos que chamamos de “capitalistas”. É óbvio que esse é o método característico do tipo capitalista de sociedade — e suficientemente importante para servir de sua *differentia specifica* — para forçar o sistema econômico a seguir por novos canais, para colocar seus meios ao serviço de novos fins, em contraste com o método de uma economia que não seja de trocas, do tipo que consiste simplesmente em exercer o poder de comando do órgão dirigente.

Não me parece possível contestar de modo algum a afirmação precedente. A ênfase sobre o significado do crédito se encontra em todo livro de texto. Nem mesmo a ortodoxia mais conservadora dos teóricos pode negar que a estrutura da indústria moderna não poderia ter sido erigida sem ele, que ele torna o indivíduo até certo ponto independente dos bens herdados, que o talento na vida econômica “cavalga sobre suas dívidas, em direção ao sucesso”. Nem é para ofender ninguém a conexão estabelecida aqui entre o crédito e a realização de inovações, uma conexão a ser elaborada posteriormente. Pois é tão claro *a priori* como está estabelecido historicamente que o crédito é primariamente necessário às novas combinações e que é por estas que ele força seu

73 Um privilégio que o indivíduo também pode atingir pela poupança. Numa economia do tipo artesanal esse elemento teria que ser mais enfatizado. Os “fundos de reserva” dos industriais supõem a existência de desenvolvimento.

caminho dentro do fluxo circular, de um lado, porque foi necessário originalmente para a fundação do que agora são as empresas antigas, e de outro, porque seu mecanismo, uma vez em funcionamento, também se apodera das combinações antigas por razões óbvias.⁷⁴ Primeiro, *a priori*: vimos no capítulo I que tomar emprestado não é um elemento necessário da produção no fluxo circular normal em canais costumeiros, não é um elemento sem o qual não poderíamos entender os fenômenos essenciais deste último. Por outro lado, na realização de combinações novas, o “financiamento”, como um ato especial, é fundamentalmente necessário, na prática como na teoria. Segundo, historicamente: os que tomam e concedem empréstimos para fins industriais não aparecem cedo na história. O prestamista pré-capitalista fornecia dinheiro para fins outros que não os negócios. E todos nos lembramos do tipo de industrial que sentia estar perdendo prestígio ao tomar um empréstimo e que portanto se esquivava dos bancos e das letras de câmbio. O sistema de crédito capitalista cresceu e prosperou a partir do financiamento de combinações novas em todos os países, mesmo que de forma diferente em cada um (a origem dos bancos alemães organizados por ações é especialmente característica). Finalmente não se pode constituir em nenhum empecilho nossa referência ao recebimento de crédito em “dinheiro ou substitutos do dinheiro”. Certamente não afirmamos que, com moedas, se pode produzir notas ou saldos bancários, e não negamos que os serviços do trabalho, matérias-primas e ferramentas são as coisas de que precisamos. Estamos apenas falando de um método para sua obtenção.

Não obstante, há aqui um ponto no qual, como já foi dado a entender, nossa teoria diverge da visão tradicional. A teoria aceita vê um problema na existência dos meios produtivos necessários para processos produtivos novos, ou, na verdade, para qualquer processo produtivo, e, portanto, essa acumulação torna-se uma função ou serviço distinto. Não reconhecemos de modo algum esse problema; parece-nos que ele é criado por uma análise defeituosa. Não existe no fluxo circular, porque o funcionamento deste pressupõe quantidades dadas de meios de produção. Mas, tampouco existe para a realização de combinações novas,⁷⁵ porque os meios de produção requeridos por estas são retirados do fluxo circular, quer já existam na forma desejada, quer tenham que ser produzidos primeiro pelos outros meios de produção lá existentes. Ao invés desse problema, existe para nós um outro: o problema de

74 A mais importante delas é o aparecimento do juro produtivo, como veremos no capítulo V. Assim que o juro aparece em algum lugar do sistema, expande-se por todo ele.

75 Evidentemente os meios produtivos não caem do céu. Na medida em que não são dados pela natureza ou de modo não-econômico, foram e são criados em algum momento pelas ondas individuais de desenvolvimento, no sentido que damos a este, e a partir daí incorporados ao fluxo circular. Mas toda onda individual de desenvolvimento e toda combinação individual nova em si mesma provém novamente da oferta de meios produtivos do fluxo circular existente — um caso da galinha e do ovo.

destacar meios produtivos (já empregados em algum lugar) do fluxo circular e alocá-los nas novas combinações. Isso é feito pelo crédito, por meio do qual quem quer realizar novas combinações sobrepuja os produtores do fluxo circular no mercado dos meios de produção requeridos. E embora o significado e o objeto desse processo repouse num movimento dos bens de seus antigos usos em direção aos novos, não pode ser descrito inteiramente em termos de bens, sem que se passe por cima de algo essencial que acontece na esfera do dinheiro e do crédito e do que depende a explicação de fenômenos importantes na forma capitalista de organização econômica, em contraste com outros tipos.

Finalmente mais um passo nessa direção: de onde vêm as somas necessárias à aquisição dos meios de produção necessários para as combinações novas, se o indivíduo em questão por acaso não as tiver? A resposta convencional é simples: vêm do crescimento anual da poupança social mais aquela parte dos recursos que anualmente pode tornar-se livre. Ora, a primeira quantidade foi de fato tão importante antes da Guerra — talvez possa ser estimada em 1/5 do total da renda privada na Europa e na América do Norte — que, junto com a última soma, que é difícil de obter estatisticamente, não refuta de imediato essa resposta quantitativamente. Ao mesmo tempo, também não se dispõe atualmente de um número que represente a extensão de todas as operações de negócios envolvidas na realização de combinações novas. Mas não podemos nem mesmo começar com a “poupança” total. Pois a sua magnitude só é explicável pelos resultados do desenvolvimento anterior. Sua maior parte, decididamente, não vem da parcimônia, em sentido estrito, ou seja, da abstenção por alguém do consumo de parte de sua renda regular, mas consiste em fundos que são, eles próprios, resultado de inovação bem-sucedida e nos quais reconheceremos mais tarde o lucro empresarial. No fluxo circular não haveria, por um lado, nenhuma fonte tão rica de poupança e, por outro, essencialmente haveria menor incentivo para se poupar. Os únicos grandes rendimentos por ele conhecidos seriam as receitas de monopólio e as rendas de grandes proprietários de terra; enquanto provisões para os reveses ou para a velhice, talvez também por motivos sem razão, seriam os únicos incentivos. O incentivo mais importante, a chance de participar dos ganhos do desenvolvimento, estaria ausente. Por isso, num tal sistema econômico não haveria nenhum grande reservatório de poder de compra livre, para o qual pudesse se voltar quem desejasse formar novas combinações — e a sua própria poupança só seria suficiente em casos excepcionais. Todo o dinheiro circularia, estaria fixado em determinados canais estabelecidos.

Ainda que a resposta convencional à nossa questão não seja certamente absurda, há no entanto um outro método de obter dinheiro para esse propósito, que chama nossa atenção, porque, diferentemente do referido, não pressupõe a existência de resultados acumulados do

desenvolvimento anterior, e por isso pode ser considerado como o único disponível dentro de uma lógica estrita. Esse método de obter dinheiro é a criação de poder de compra pelos bancos. A forma que toma é imaterial. A emissão de bilhetes de banco não cobertos totalmente por moeda metálica retirada da circulação é um exemplo óbvio, mas os métodos dos bancos de depósitos prestam o mesmo serviço, quando aumentam a soma total do dispêndio possível. Ou podemos pensar nos aceites bancários, na medida em que servem como dinheiro para fazer pagamentos no comércio atacadista. É sempre uma questão não de transformar o poder de compra que já existe em propriedade de alguém, mas da criação de novo poder de compra a partir do nada — a partir do nada mesmo que o contrato de crédito pelo qual é criado o novo poder de compra seja apoiado em garantias que não sejam elas próprias meio circulante — que se adiciona à circulação existente. E essa é a fonte a partir da qual as novas combinações freqüentemente *são* financiadas e a partir da qual teriam que ser financiadas *sempre*, se os resultados do desenvolvimento anterior não existissem de fato em algum momento.

Esses meios de pagamento creditícios, ou seja, meios de pagamento criados com o propósito e pelo ato de conceder crédito, servem tanto quanto o dinheiro sonante no comércio, em parte diretamente, em parte porque podem ser imediatamente convertidos em dinheiro sonante para pequenos pagamentos ou pagamentos às classes não-bancárias — em particular aos assalariados. Com sua ajuda, os que realizam combinações novas podem obter acesso aos estoques existentes de meios produtivos, ou, quando for o caso, podem capacitar àqueles de quem compram os serviços produtivos a obter acesso imediato ao mercado de bens de consumo. Nunca há, nesse nexos, concessão de crédito no sentido de que alguém precise esperar pelo equivalente em bens do seu serviço e contentar-se com um direito, preenchendo com isso uma função especial; nem mesmo no sentido de que alguém tenha que acumular meios de manutenção para trabalhadores ou proprietários de terra, ou meios de produção produzidos, que seriam todos pagos apenas com os resultados finais da produção. Economicamente, é verdade, há uma diferença essencial entre esses meios de pagamento, se forem criados para novos fins, e o dinheiro ou os outros meios de pagamento do fluxo circular. Estes últimos podem ser concebidos, de um lado, como uma espécie de certificado de que a produção foi completada e de que foi efetuado um aumento no produto social por meio dela, e, de outro, como uma espécie de comando sobre, ou direito a parte desse produto social. Os primeiros não têm a primeira dessas duas características. Também eles são comando, com que se pode obter imediatamente bens de consumo, mas não certificados de produção prévia. Acesso ao dividendo nacional usualmente só pode ser conseguido com a condição de que algum serviço produtivo tenha sido previamente

prestado ou algum produto previamente vendido. Essa condição, nesse caso, ainda não foi preenchida. Só o será depois que as novas combinações forem completadas com sucesso. Assim, esse crédito afetará o nível de preços nesse espaço de tempo.

Portanto, o banqueiro não é primariamente tanto um intermediário da mercadoria “poder de compra”, mas um *produtor* dessa mercadoria. Contudo, como toda poupança e fundos de reserva hoje em dia afluem geralmente para ele e nele se concentra a demanda de poder livre de compra, quer já exista, quer tenha que ser criado, ele substitui os capitalistas privados ou tornou-se o seu agente; tornou-se ele mesmo o capitalista *par excellence*. Ele se coloca entre os que desejam formar combinações novas e os possuidores dos meios produtivos. Ele é essencialmente um fenômeno do desenvolvimento, embora apenas quando nenhuma autoridade central dirige o processo social. Ele torna possível a realização de novas combinações, autoriza as pessoas, por assim dizer, em nome da sociedade, a formá-las. É o éforo da economia de trocas.

III

Chegamos agora ao terceiro dos elementos com que a nossa análise trabalha, a saber, a “nova combinação de meios de produção” e o crédito. Embora os três elementos formem um todo, o terceiro pode ser descrito como o fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico. Chamamos “empreendimento” à realização de combinações novas; chamamos “empresários” aos indivíduos cuja função é realizá-las. Esses conceitos são a um tempo mais amplos e mais restritos do que no uso comum. Mais amplos porque em primeiro lugar chamamos “empresários” não apenas aos homens de negócios “independentes” em uma economia de trocas, que de modo geral são assim designados, mas todos que de fato preenchem a função pela qual definimos o conceito, mesmo que sejam, como está se tornando regra, empregados “dependentes” de uma companhia, como gerentes, membros da diretoria etc., ou mesmo se o seu poder real de cumprir a função empresarial tiver outros fundamentos, tais como o controle da maioria das ações. Como a realização de combinações novas é que constitui o empresário, não é necessário que ele esteja permanentemente vinculado a uma empresa individual; muitos “financistas”, “promotores” etc. não são e ainda podem ser empresários no sentido que lhe damos. Por outro lado, nosso conceito é mais restrito do que o tradicional ao deixar de incluir todos os dirigentes de empresas, gerentes ou industriais que simplesmente podem operar um negócio estabelecido, incluindo apenas os que realmente executam aquela função. Não obstante, sustento que a definição acima não faz mais do que formular com maior precisão o que a doutrina tradicional realmente pretende transmitir. Em primeiro lugar nossa definição concorda com a comum, no ponto fundamental da distinção entre “empresários” e “capitalistas” — independentemente de os últimos

serem vistos como proprietários de dinheiro, de direitos ao dinheiro, ou de bens materiais. Essa distinção hoje em dia é geralmente aceita e o tem sido por um tempo considerável. Nossa definição coloca também a questão de que o acionista comum é um empresário enquanto tal, e descarta a concepção do empresário como aquele que corre riscos.⁷⁶ Além disso, a caracterização comum do empresário por expressões tais como “iniciativa”, “autoridade” ou “previsão” aponta diretamente em nossa direção. Pois há um pequeno raio de ação para tais qualidades dentro da rotina do fluxo circular, e se essa tivesse sido separada claramente da ocorrência de mudanças nessa própria rotina, a ênfase na definição da função dos empresários teria se transferido automaticamente para estas últimas. Finalmente há definições que poderíamos simplesmente aceitar. Em particular, há a definição bem conhecida, que remonta a J. B. Say: a função do empresário é combinar os fatores produtivos, reuni-los. Como isso é uma atuação de tipo especial apenas quando os fatores são combinados pela primeira vez — ao passo que é mero trabalho de rotina quando feito no curso da operação de um negócio —, essa definição coincide com a nossa. Quando Mataja (em *Unternehmergewinn*) define o empresário como quem recebe lucro, só temos que acrescentar a conclusão do capítulo I, de que não há nenhum lucro no fluxo circular, para que essa formulação também remonte à nossa.⁷⁷ E essa visão não é estranha à teoria tradicional, como é demonstrado pela explicação do *entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte*, que foi rigorosamente elaborada por Walras, mas pertence a muitos outros autores. A tendência é de que o empresário não tenha nem lucro nem prejuízo no fluxo circular — ou seja, ele não tem ali nenhuma função de tipo especial, simplesmente ele não existe; mas em seu lugar há dirigentes de empresas ou gerentes de negócios de um tipo diferente, e é melhor que não sejam designados pelo mesmo termo.

É um preconceito acreditar que o conhecimento da origem his-

76 O risco obviamente recai sempre sobre o proprietário dos meios de produção ou do capital-dinheiro que foi pago por eles, portanto nunca sobre o empresário *enquanto tal* (veja capítulo IV). Um acionista *pode* ser um empresário. Pode até dever o poder de atuar como empresário ao fato de possuir uma participação com a qual detém o controle. Os acionistas *per se*, contudo, nunca são empresários, mas apenas capitalistas, que, em consideração ao fato de se submeterem a certos riscos, participam nos lucros. Isso não é razão para considerá-los como qualquer um e não como capitalistas, como está demonstrado pelos fatos de que, primeiro, o acionista médio normalmente não tem nenhum poder para influenciar a administração de sua companhia e, em segundo lugar, a participação nos lucros é freqüente em casos em que todos reconhecem a presença de um contrato de empréstimo. Compare, por exemplo, o *foenus nauticum* greco-romano. Seguramente essa interpretação é mais fiel à vida do que a outra, que, seguindo uma orientação legal defeituosa — que só pode ser explicada historicamente — atribui ao acionista médio funções que ele dificilmente pensa desempenhar algum dia.

77 A definição do empresário em termos do lucro empresarial, e não em termos da função cujo desempenho cria o lucro empresarial, obviamente não é brilhante. Mas temos ainda outra objeção a ela: veremos que o lucro empresarial não cabe ao empresário por “necessidade”, no mesmo sentido que o produto marginal do trabalho cabe ao trabalhador.

tórica de uma instituição ou de um tipo nos mostra imediatamente sua natureza sociológica ou econômica. Tal conhecimento freqüentemente nos leva à sua compreensão, mas não produz diretamente uma teoria a seu respeito. Ainda mais falsa é a convicção de que as formas “primitivas” de um tipo também são *ipso facto* as “mais simples” ou as “mais originais” no sentido de que mostram sua natureza de modo mais puro e com menos complicações do que as posteriores. Muito freqüentemente ocorre o contrário, entre outras razões porque a especialização crescente pode permitir que sobressaíam nitidamente funções e qualidades que são mais difíceis de reconhecer em condições mais primitivas, quando estão misturadas com outras. Assim é em nosso caso. Na posição geral do chefe de uma horda primitiva é difícil separar o elemento empresarial dos outros. Pela mesma razão, a maior parte dos economistas, até o tempo do mais moço dos Mill, não conseguiu distinguir entre capitalista e empresário porque o industrial de cem anos atrás era ambas as coisas; e certamente o curso dos acontecimentos desde então facilitou a realização dessa distinção, como o sistema de arrendamento de terras na Inglaterra facilitou a distinção entre agricultor e proprietário da terra, ao passo que no Continente essa distinção ainda é ocasionalmente desprezada, especialmente no caso do camponês que lavra sua própria terra.⁷⁸ Mas em nosso caso há ainda mais dificuldades como essas. O empresário dos tempos mais antigos não só era, via de regra, também o capitalista, mas freqüentemente era ainda — como ainda é hoje no caso de estabelecimentos menores — seu próprio perito técnico, enquanto um especialista profissional não fosse chamado para os casos especiais. Da mesma forma era (e ainda é) muitas vezes seu próprio agente de compras e vendas, o chefe de seu escritório, seu próprio diretor de pessoal, e, às vezes, seu próprio consultor legal para negócios gerais, mesmo que, na verdade, via de regra, empregasse advogados. E era executando algumas dessas funções ou todas que ele preenchia regularmente os seus dias. A realização de novas combinações não pode ser mais uma *vocação* do que a tomada e a execução de decisões estratégicas, embora seja essa função, e não o seu trabalho de rotina, o que caracteriza o líder militar. Portanto, a função essencial do empresário deve sempre aparecer misturada com outros tipos de atividade, que, via de regra, devem ser muito mais importantes que o essencial. Por isso é que a definição marshalliana do empresário, que trata a função empresarial simplesmente como “administração”, no sentido mais amplo, atrai naturalmente a maior parte de nós. Não a aceitamos simplesmente porque não ressalta o que con-

78 Só esse desprezo explica a atitude de muitos teóricos socialistas para com a propriedade camponesa. Pois a pequenez da propriedade individual só faz diferença para o pequeno-burguês, não para o socialista. O critério do emprego de trabalho que não seja o do proprietário e de sua família só é economicamente relevante do ponto de vista de uma espécie de teoria da exploração que praticamente não é mais sustentável.

sideramos ser o ponto chave e o único que distingue especificamente a atividade empresarial de outras.

Não obstante, há tipos que apresentam a função empresarial com uma pureza particular — o curso dos acontecimentos desenvolveu-os paulatinamente. O “promotor” certamente só se enquadra entre eles com algumas qualificações. Pois, deixando de lado as associações relativas ao *status* social e moral que estão ligadas a esse tipo, o promotor freqüentemente é apenas um agente que recebe uma comissão na intermediação, que executa o trabalho da técnica financeira para lançar uma nova empresa. Nesse caso não é o criador nem a força propulsora desse processo. Contudo, também *pode* ser esta última, e então será algo como um “empresário profissional”. Mas o tipo moderno de “capitão de indústria”⁷⁹ corresponde mais estritamente ao que queremos expressar aqui, especialmente se se reconhece, por um lado, a sua identidade, digamos, com o empresário comercial da Veneza do século XII — ou, entre os tipos mais modernos, com John Law — e, por outro, com o potentado da aldeia que combina a sua agricultura e o seu comércio de gado, digamos, com uma cervejaria rural, um hotel, uma loja. Mas, qualquer que seja o tipo, alguém só é um empresário quando efetivamente “levar a cabo novas combinações”, e perde esse caráter assim que tiver montado o seu negócio, quando dedicar-se a dirigi-lo, como outras pessoas dirigem seus negócios. Essa é a regra, certamente, e assim é tão raro alguém permanecer sempre como empresário através das décadas de sua vida ativa quanto é raro um homem de negócios nunca passar por um momento em que seja empresário, mesmo que seja em menor grau.

Como ser um empresário não é uma profissão nem em geral uma condição duradoura, os empresários não formam uma classe social no sentido técnico, como, por exemplo, o fazem os proprietários de terra, os capitalistas ou os trabalhadores. Evidentemente a função empresarial *levará* o empresário bem-sucedido e sua família a certas posições de classe. Também pode pôr o seu selo numa época da história social, pode formar um estilo de vida, ou sistemas de valores morais e estéticos; mas em si mesma não significa uma posição de classe, não mais do que pressupõe tais coisas. E a posição de classe que pode ser alcançada não é enquanto tal uma posição empresarial, mas se caracteriza como de proprietário de terras ou de capitalista, de acordo com o modo pelo qual se usa o produto do empreendimento. A herança do fruto pecuniário e das qualidades pessoais então tanto pode manter essa posição por mais de uma geração como tornar mais fácil para os descendentes o empreendimento adicional, mas a função do empresário em si mesma

79 Cf. por exemplo, uma boa descrição em WIEDENFELD. *Das Persönliche im modernen Unternehmertum*. Embora tenha aparecido no *Schmollers Jahrbuch* em 1910, este trabalho não me era conhecido quando a primeira edição deste livro foi publicada.

não pode ser herdada, como é suficientemente bem demonstrado pela história das famílias industriais.⁸⁰

Mas agora surge a questão decisiva: por que então a realização de combinações novas é um processo especial e o objeto de um tipo especial de “função”? Cada indivíduo leva adiante seus afazeres econômicos tão bem quanto pode. Seguramente suas próprias intenções nunca são realizadas com perfeição ideal, mas, em última instância, o seu comportamento é moldado pela influência exercida sobre ele pelos resultados de sua conduta, de modo a adequar-se a circunstâncias que, via de regra, não mudam subitamente. Se um negócio não pode nunca ser absolutamente perfeito em qualquer sentido, pode, no entanto, com o tempo, aproximar-se de uma relativa perfeição, considerando-se o mundo ao redor, as condições sociais, o conhecimento do momento e o horizonte de cada indivíduo ou de cada grupo. Novas possibilidades continuamente são oferecidas pelo mundo circundante, em particular descobertas novas são continuamente acrescentadas ao estoque de conhecimento existente. Por que o indivíduo não deveria justamente fazer uso das novas possibilidades tanto quanto das antigas, e, conforme a posição de mercado, tal como ele a entende, criar porcos em vez de vacas, ou até escolher uma nova rotação de culturas, se isso puder ser visto como mais vantajoso? E que tipo de fenômenos ou problemas novos especiais, não encontráveis no fluxo circular estabelecido, podem surgir daí?

Enquanto no fluxo circular habitual todo indivíduo pode agir pronta e racionalmente, porque está seguro do terreno em que pisa e se apóia na conduta ajustada a esse fluxo circular por parte de todos os outros indivíduos, que por sua vez esperam dele a atividade habitual, ele não pode simplesmente fazer isso quando se defronta com uma nova tarefa. Enquanto nos canais habituais é suficiente a própria aptidão e experiência do indivíduo normal, quando se defronta com inovações, precisa de orientação. Enquanto ele nada a favor da corrente no fluxo circular que lhe é familiar, se quiser mudar o seu canal, ele nada contra a corrente. O que anteriormente era um auxílio, torna-se um obstáculo. O que era um dado familiar torna-se uma incógnita. Quando terminam as fronteiras da rotina, muitas pessoas não podem ir além, e outros só podem fazê-lo de uma maneira altamente variável. A suposição de que a conduta é rápida e racional é uma ficção em todas as situações. Mas prova ser suficientemente próxima à realidade, se as coisas tiverem tempo de fixar a lógica no homem. Onde isso tiver acontecido, e dentro dos limites em que tiver acontecido, é possível ficar contente com essa ficção e sobre ela construir teorias. Não é pois verdade que o hábito, o costume ou os modos não-econômicos de pensar

80 Sobre a natureza da função empresarial compare também minha exposição no artigo “Unternehmer”. In: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*.

causem uma diferença irremediável entre os indivíduos de classes, épocas ou culturas diferentes e que, por exemplo, a “economia da bolsa de valores” seria inaplicável, digamos, aos camponeses de hoje ou aos artesãos da Idade Média. Pelo contrário, o mesmo quadro teórico,⁸¹ em seus contornos mais amplos, se ajusta a indivíduos de culturas bem diferentes, qualquer que seja o seu grau de inteligência e de racionalidade econômica, e podemos estar certos de que o camponês vende o seu novilho exatamente com tanta astúcia e egoísmo quanto o corretor da bolsa de valores vende a sua carteira de ações. Mas isso só vale quando um sem-número de precedentes formaram a conduta através de décadas, e, em seu fundamento, através de centenas e milhares de anos e eliminaram o comportamento não-adaptado. Fora desses limites, nossa ficção perde sua proximidade da realidade.⁸² Apegar-se também a isso, como faz a teoria tradicional, é encobrir uma coisa essencial e ignorar um fato que, contrastando com outros desvios de nossas suposições em relação à realidade, é teoricamente importante e fonte da explicação de fenômenos que não existiriam sem esse fato.

Portanto, ao descrever o fluxo circular deve-se tratar as combinações de meios de produção (as funções de produção) como dados, como possibilidades naturais, e admitir apenas variações pequenas⁸³ na margem, tais que todo indivíduo pode realizar ao adaptar-se às mudanças em seu ambiente econômico, sem desviar-se materialmente das linhas habituais. Portanto, a realização de combinações novas é ainda uma função especial, e o privilégio de um tipo de pessoa que é muito menos numeroso do que todos os que têm a possibilidade “objetiva” de fazê-lo. Portanto, finalmente, os empresários são um tipo especial,⁸⁴ e o seu comportamento um problema especial, a força motriz

81 O mesmo quadro *teórico*, obviamente não o mesmo quadro sociológico, cultural etc.

82 Até que ponto é esse o caso, é mais bem visto hoje em dia na vida econômica daquelas nações, e, dentro de nossa civilização, na economia daqueles indivíduos, que o desenvolvimento do último século ainda não lançou completamente em sua corrente, por exemplo, na economia do camponês da Europa central. Esse camponês “calcula”; não há nele nenhuma deficiência na “maneira econômica de pensar” (*Wirtschaftsgesinnung*). No entanto, não pode dar um passo fora do caminho trilhado; sua economia não mudou nem um pouco durante séculos, exceto talvez pelo exercício da força e influência externas. Por quê? Porque a escolha de novos métodos não é simplesmente um elemento do conceito de ação econômica racional, nem algo lógico de se esperar, mas um processo distinto que tem necessidade de explicação especial.

83 Pequenas perturbações que podem realmente, como mencionamos anteriormente, somar-se com o tempo até tornar-se grandes montantes. O ponto decisivo é que o homem de negócios nunca altera sua rotina, apesar de fazer adaptações. O caso comum é o de pequenas perturbações, à exceção do caso de grandes (grandes *uno actu*). Apenas nesse sentido a ênfase é posta aqui sobre a “pequenez”. A objeção de que não pode haver em princípio nenhuma diferença entre as perturbações pequenas e grandes não é válida. Pois é falsa em si mesma, na medida em que se baseia na desconsideração do princípio do método infinitesimal, cuja essência repousa no fato de que, em certas circunstâncias, pode-se afirmar sobre “pequenas quantidades” o que não se pode afirmar sobre “grandes quantidades”. Mas o leitor que se ofender com o contraste grande-pequeno pode, se quiser, substituí-lo pelo contraste adaptado-espontâneo. Pessoalmente não estou disposto a fazê-lo porque esse último método de expressão é muito mais facilmente mal interpretado do que o primeiro e realmente demandaria explicações ainda mais longas.

- 84 Em primeiro lugar é uma questão de um tipo de *conduta* e de uma categoria de *pessoa* na medida em que essa conduta é acessível em medida muito desigual e para relativamente poucas pessoas, de modo que isso constitui sua característica destacada. Como a exposição da primeira edição foi censurada como tendo exagerado e se enganado quanto à peculiaridade dessa conduta, e como tendo deixado de lado o fato de que é ela mais ou menos aberta a todos os homens de negócios, e como a exposição num artigo posterior ("Wellenbewegung des Wirtschaftslebens". In: *Archiv für Sozialwissenschaft*) foi acusada de introduzir uma categoria intermediária (homem de negócios "meio-estático"), pode-se argumentar o seguinte. A conduta em questão é peculiar de duas maneiras. Em primeiro lugar, porque é dirigida a algo diferente e significa fazer algo diferente de outra conduta. Pode-se, na verdade, incluí-la com a última numa unidade mais elevada, mas isso não altera o fato de que existe uma diferença teoricamente relevante entre as duas e que apenas uma delas é adequadamente descrita pela teoria tradicional. Em segundo, o tipo de conduta em questão não apenas difere do outro em seu objetivo, sendo-lhe peculiar a "inovação", mas também por pressupor aptidões que diferem *em tipo*, e não apenas em grau, daquelas do mero comportamento econômico racional.

Ora, essas aptidões presumivelmente são distribuídas numa população eticamente homogênea, exatamente como outras, ou seja, a curva de sua distribuição tem uma ordenada máxima, desvios de cada lado que se tornam mais raros quanto maiores são. Similarmente podemos supor que todo homem saudável pode cantar, se quiser. Talvez metade dos indivíduos num grupo eticamente homogêneo tem a capacidade para isso num grau médio, um quarto em medida progressivamente menor, e, digamos, um quarto numa medida superior à média; e dentro dessa quarta parte, por uma série de habilidade para cantar continuamente crescente e um número continuamente decrescente, de pessoas que a possui, chegamos finalmente aos Carusos. Apenas nessa quarta parte nos impressionamos em geral pela habilidade para cantar, e apenas nas instâncias supremas isso pode tornar-se a marca característica de uma pessoa. Embora praticamente todos os homens possam cantar, a habilidade para cantar não deixa de ser uma característica diferenciadora e um atributo de uma minoria, na verdade não exatamente de uma categoria, porque essa característica — diferentemente da nossa — afeta relativamente pouco o total da personalidade.

Vamos nos concentrar nisso: mais uma vez, um quarto da população pode ser tão pobre em termos dessas qualidades, digamos aqui provisoriamente, da iniciativa econômica, que a deficiência se faz sentir pela pobreza de sua personalidade moral, e cumpre um papel desprezível nos menores assuntos da vida privada e profissional em que esse elemento é requerido. Reconhecemos essa categoria e sabemos que muitos dos melhores funcionários, que se distinguem por sua devoção ao dever, seus conhecimentos especializados e sua correção, pertencem a ela. Então vem o "mediano", o "normal". Estes provam ser melhores nas coisas que mesmo dentro dos canais estabelecidos não podem simplesmente ser "despachadas" (*erledigen*), mas também devem ser "decididas" (*entscheiden*) e "realizadas" (*durchsetzen*). Praticamente todos os homens de negócios se enquadram aqui, de outro modo não teriam atingido nunca suas posições; a maior parte representa uma seleção — individual ou hereditariamente testada. Um industrial têxtil não percorre um caminho "novo" quando vai a um leilão de lã. Mas as situações ali não são nunca as mesmas, e o sucesso do negócio depende tanto da habilidade e iniciativa para comprar a lã que o fato de que a indústria têxtil não tenha até agora mostrado uma trustificação comparável com a da indústria pesada é indubitavelmente explicável em parte pela relutância dos industriais mais talentosos em renunciar à vantagem de sua própria habilidade para comprar a lã. A partir daí, subindo na escala, chegamos finalmente à quarta parte, mais elevada, às pessoas que são da categoria caracterizada por qualidades de intelecto e de vontade acima do normal. Dentro dessa categoria não apenas há muitas variedades (comerciantes, industriais, financistas etc.), mas também uma variedade contínua de graus de intensidade de "iniciativa". Em nosso raciocínio ocorrem tipos de todos os graus de intensidade. Muitos podem rumar por um caminho seguro, onde ninguém ainda esteve; outros seguem por onde antes alguém passou primeiro; outros ainda vão apenas com a multidão, mas nesta, entre os primeiros. Assim também o grande líder político de todas as espécies e tempos constitui uma categoria, no entanto, não uma coisa única, mas apenas o ápice de uma pirâmide abaixo do qual há uma variação contínua até o meio e deste para valores abaixo do normal. E no entanto não apenas "liderar" é uma função especial, mas o líder também é algo especial, distinto — razão por que não há nenhum sentido em perguntar em nosso caso: "Onde começa então essa categoria?" e então exclamar: "Este não constitui de modo algum uma categoria!".

de um grande número de fenômenos significativos. Assim, nossa posição pode ser caracterizada por três partes correspondentes de oposições. Primeiramente, pela oposição de dois processos reais: o fluxo circular ou a tendência para o equilíbrio, por um lado, uma mudança dos canais da rotina econômica ou uma mudança espontânea nos dados econômicos que emergem de dentro do sistema por outro. Em segundo lugar, pela oposição de dois *aparatos* teóricos: o estático e o dinâmico.⁸⁵ Em terceiro lugar, pela oposição de dois tipos de conduta, que, seguindo a realidade, podemos descrever como dois tipos de indivíduos: os meros administradores e os empresários. E, portanto, o “melhor método” de produzir, no sentido teórico, deve ser concebido como “o mais vantajoso dentre os métodos que foram testados empiricamente e se tornaram conhecidos”. Mas não é o “melhor” dos métodos “possíveis” no momento. Se não se faz essa distinção, o conceito torna-se sem sentido e precisamente os problemas que tencionamos atender com a nossa interpretação permanecem sem ser resolvidos.

Formulemos agora precisamente o traço característico da conduta e do tipo em discussão. A menor ação diária abrange um enorme esforço mental. Todo colegial precisaria ser um gigante mental, se ele próprio tivesse que criar, por meio de sua própria atividade individual, tudo o que sabe e usa. E todo homem precisaria ser um gigante de sabedoria

85 Objetou-se contra a primeira edição que ela, às vezes, define “estática” como uma construção teórica, às vezes como o esboço de um estado efetivo da vida econômica. Creio que a presente exposição não dá nenhum sustento a essa opinião. A teoria “estática” não supõe uma economia estacionária; também trata dos efeitos das mudanças nos dados. Propriamente falando, portanto, não há nenhuma conexão necessária entre teoria estática e realidade estacionária. Só na medida em que se pode apresentar a forma fundamental do curso econômico dos acontecimentos com a máxima simplicidade, numa economia que não muda, é que essa suposição se recomenda à teoria. A economia estacionária é, por incontáveis milhares de anos, e também nos tempos históricos, em muitos lugares, por séculos, um fato incontrovertível, à parte o fato, que Sombart enfatizou, de que, além disso, há uma tendência para o estado estacionário em cada período de depressão. Assim compreende-se facilmente como esse fato histórico e aquela construção teórica aliaram-se de uma maneira que levou a alguma confusão. O autor não usaria agora as palavras “estática” e “dinâmica” no sentido que têm acima, em que são simples expressões curtas para “teoria do fluxo circular” e “teoria do desenvolvimento”. Mais uma coisa: a teoria emprega dois métodos de interpretação, o que pode talvez trazer dificuldades. Se se deve mostrar como todos os elementos do sistema econômico são determinados um pelo outro no equilíbrio, esse sistema de equilíbrio é considerado como ainda não existente e é construído *ab ovo*, diante de nossos olhos. Isso não quer dizer que o seu vir-a-ser é com isso geneticamente explicado. Apenas são tornados logicamente claros a sua existência e o seu funcionamento pela dissecação mental. E as experiências e os hábitos dos indivíduos são considerados como existentes. Como exatamente essas combinações produtivas surgiram não é explicado com isso. Além disso, se se investigam duas posições de equilíbrio contíguas, então, às vezes (nem sempre), como na *Economics of Welfare* de Pigou, a “melhor” combinação produtiva na primeira é comparada com a “melhor” na segunda. E isso novamente não precisa, mas pode, significar que as duas combinações no sentido dado aqui diferem não apenas por pequenas variações na quantidade, mas em toda a sua estrutura técnica e comercial. Aqui também o vir-a-ser da segunda combinação e os problemas ligados a este não são investigados, mas apenas o funcionamento e o resultado da combinação já existente. Mesmo que justificado até o ponto em que foi, esse método de tratamento passa longe de nosso problema. Se se subentendesse a asserção de que este é resolvido por aquele, seria falso.

e vontade se tivesse que criar de novo todas as normas com as quais guia sua conduta cotidiana em todos os casos. Isso é verdadeiro não apenas quanto às decisões e ações da vida individual e social, cujos princípios são o produto de dezenas de milhares de anos, mas também quanto aos produtos de períodos mais curtos e de uma natureza mais especial que constituem o instrumento particular para a execução de tarefas profissionais. Mas, precisamente as coisas cuja execução, de acordo com isso, deveriam acarretar um esforço supremo, em geral não demandam nenhum esforço individual especial; as que deveriam ser especialmente difíceis são, na realidade, especialmente fáceis; o que deveria demandar capacidade sobre-humana é acessível ao menos dotado, desde que tenha saúde mental. Em particular dentro da rotina ordinária não há nenhuma necessidade de liderança. É claro que ainda é necessário estabelecer as tarefas para as pessoas, manter a disciplina etc.; mas isso é fácil e é uma função que qualquer pessoa normal pode aprender a cumprir. Dentro das linhas conhecidas de todos, mesmo a função de dirigir outras pessoas, embora ainda necessária, é um mero “trabalho” como qualquer outro, comparável ao serviço de cuidar de uma máquina. Todas as pessoas conseguem reconhecer suas tarefas diárias, e estão aptas a fazê-las do modo costumeiro e de ordinário as executam por si próprias; o “diretor” tem sua rotina como elas têm a delas; e a sua função diretiva serve meramente para corrigir as aberrações individuais.

Isso é assim porque todo conhecimento e todo hábito, uma vez adquirido, incorporam-se tão firmemente em nós como um terrapleno ferroviário na terra. Não requerem ser continuamente renovados e conscientemente reproduzidos, mas afundam nos estratos do subconsciente. São transmitidos normalmente, quase sem conflitos, pela herança, pelo ensino, pela educação, pela pressão do ambiente. Tudo o que pensamos, sentimos ou fazemos muito torna-se freqüentemente automático, e nossa vida consciente fica livre desse esforço. A enorme economia de força aqui envolvida, na raça e no indivíduo, não é suficiente, contudo, para tornar a vida diária um fardo leve e para evitar que as suas demandas esgotem a energia média, apesar de tudo. Mas é grande o suficiente para tornar possível satisfazer os reclamos ordinários. Isso vale, da mesma forma, para a vida econômica diária. E daí se segue também, para a vida econômica, que cada passo fora da rotina diária encontra dificuldades e envolve um elemento novo. É esse elemento que constitui o fenômeno da liderança.

A natureza dessas dificuldades pode ser enfocada nos três seguintes pontos. Primeiro, fora desses canais habituais o indivíduo está desprovido dos dados para as suas decisões e das regras de conduta que em geral são conhecidos por ele de modo muito acurado dentro deles. É claro que ainda deve prever e julgar com base na sua experiência. Mas muitas coisas devem permanecer incertas, outras ainda

são determináveis apenas dentro de limites amplos, outras talvez só possam ser “adivinhas”. Isso é certo em particular quanto àqueles dados que o indivíduo luta para alterar e os que deseja criar. Agora ele deve fazer realmente em alguma medida o que a tradição faz para ele na vida cotidiana, a saber, planejar conscientemente a sua conduta em todos os particulares. Haverá muito mais racionalidade consciente nisso do que na ação costumeira, que como tal não necessita de modo algum que se reflita sobre ela; mas esse plano necessariamente deve estar exposto não apenas a erros maiores em grau, mas também a outros tipos de erros que não são os que ocorrem na ação costumeira. O que já foi feito tem a realidade aguda de todas as coisas que vimos e experimentamos; o novo é apenas o fruto de nossa imaginação. Levar a cabo um plano novo e agir de acordo com um plano habitual são coisas tão diferentes quanto fazer uma estrada e caminhar por ela.

Torna-se claro o quanto isso é diferente, se se tem em mente a impossibilidade de examinar exaustivamente todos os efeitos e contrafeitos do empreendimento projetado. Mesmo os que poderiam em teoria ser averiguados, se se tivesse tempo e meios ilimitados, devem na prática permanecer obscuros. Como a ação militar deve ser decidida numa dada posição estratégica, mesmo que todos os dados potencialmente obtíveis não estejam disponíveis, assim também na vida econômica a ação deve ser decidida sem a elaboração de todos os detalhes do que deve ser feito. Aqui o sucesso de tudo depende da intuição, da capacidade de ver as coisas de um modo que depois prove ser correto, mesmo que não possa ser estabelecido no momento, e da captação do fato essencial, descartando-se o não-essencial, mesmo que não seja possível prestar contas dos princípios mediante os quais isso é feito. Um meticuloso trabalho preparatório, conhecimento especializado, profundidade de compreensão intelectual, talento para a análise lógica podem, em certas circunstâncias, ser fontes de fracasso. Quanto mais acuradamente, porém, aprendemos a conhecer o mundo natural e social, mais perfeito se torna nosso controle dos fatos; e quanto maior a extensão, com o tempo e a racionalização progressiva, em que as coisas puderem ser calculadas simples, rápida e seguramente, mais decresce o significado dessa função. Portanto a importância da categoria empresário deve diminuir justamente como já diminuiu a importância do comandante militar. Não obstante, uma parte da essência mesma de cada tipo está vinculada a essa função.

Assim como esse primeiro ponto repousa na tarefa, o segundo repousa na psique do próprio homem de negócios. Não apenas é objetivamente mais difícil fazer algo novo do que fazer o que é conhecido e testado pela experiência, mas o indivíduo se sente relutante em fazê-lo e assim seria mesmo que as dificuldades objetivas não existissem. É assim em todos os campos. A história da ciência é uma grande confirmação do fato de que consideramos excessivamente difícil adotar

um ponto de vista científico ou um método novos. O pensamento volta repetidamente à trilha habitual, mesmo que tenha se tornado inadequada e mesmo que a inovação mais adequada em si mesma não apresente nenhuma dificuldade particular. A própria natureza dos hábitos arraigados de pensar, a sua função poupadora de energia, se funda no fato de que se tornaram subscientes, que produzem seus resultados automaticamente e são à prova de crítica e até de contradição por fatos individuais. Mas, precisamente por causa disso, tornam-se grilhões quando sobrevivem à sua utilidade. Assim é também no mundo econômico. No peito de quem deseja fazer algo novo, as forças do hábito se levantam e testemunham contra o projeto em embrião. É portanto necessário uma força de vontade nova e de outra espécie para arrancar, dentre o trabalho e a lida com as ocupações diárias, oportunidade e tempo para conceber e elaborar a combinação nova e resolver olhá-la como uma possibilidade real e não meramente como um sonho. Essa liberdade mental pressupõe um grande excedente de força sobre a demanda cotidiana e é algo peculiar e raro por natureza.

O terceiro ponto consiste na reação do meio ambiente social contra aquele que deseja fazer algo novo. Essa reação pode se manifestar primeiro que tudo na existência de impedimentos legais ou políticos. Mas desprezando-se isso, qualquer conduta divergente por parte de um membro de um grupo social é condenada, embora em grau altamente variável, conforme o grupo social esteja ou não acostumado a tal conduta. Mesmo um desvio do costume social em coisas como a vestimenta ou os costumes desperta oposição, e é claro que essa será maior nos casos mais graves. Essa oposição é maior nos estágios primitivos da cultura do que nos outros, mas não está nunca ausente. Até mesmo o mero espanto para com o desvio, mesmo sua simples observação, exerce uma pressão sobre o indivíduo. A manifestação da condenação pode trazer de imediato conseqüências perceptíveis em seu rastro. Pode até levar ao ostracismo social e finalmente ao distanciamento físico ou ao ataque direto. Nem o fato de que a diferenciação progressiva enfraquece a oposição — especialmente por ser o próprio desenvolvimento que desejamos explicar a causa mais importante desse enfraquecimento — nem o fato adicional de que a oposição social age, em certas circunstâncias e sobre muitos indivíduos, como um estímulo, mudam em princípio qualquer coisa em seu significado. Superar essa oposição é sempre um gênero especial de trabalho que não existe no curso costumeiro da vida, trabalho que também requer um gênero especial de conduta. Em questões econômicas essa resistência se manifesta antes de tudo nos grupos ameaçados pela inovação, depois na dificuldade para encontrar a cooperação necessária, finalmente na dificuldade para conquistar os consumidores. Mesmo que esses elementos ainda sejam efetivos hoje em dia, a despeito do fato de que um período de desenvolvimento turbulento acostumou-nos à aparição e à realização

de inovações, eles podem ser mais bem estudados nos primórdios do capitalismo. Mas são tão óbvios ali que seria tempo perdido para os nossos propósitos estender-nos a respeito.

Há liderança *apenas* por essas razões — liderança, quer dizer, como um tipo especial de função em contraste com uma mera diferença de posição, que existiria em todo corpo social, no menor como no maior, em combinação com o qual essa diferença sempre aparece. Os fatos aludidos criam uma fronteira além da qual as pessoas em sua maioria não agem prontamente por si mesmas e requerem a ajuda de uma minoria. Se a vida social tivesse em todos os aspectos a imutabilidade relativa do mundo astronômico, por exemplo, ou, se sendo mutável, essa mutabilidade fosse no entanto incapaz de ser influenciada pela ação humana, ou, finalmente, se sendo capaz de ser assim influenciada, esse tipo de ação fosse no entanto igualmente aberto para todos, então não haveria nenhuma função especial de liderança, distinta do trabalho de rotina.

O problema específico da liderança surge e a figura do líder aparece apenas quando novas possibilidades se apresentam. É por isso que ele é tão fortemente marcante entre os normandos ao tempo de suas conquistas e tão debilmente entre os escravos nos séculos de sua vida sem mudança e relativamente protegida nos pântanos do Pripet. Nossos três pontos caracterizam a natureza da *função* assim como a *conduta* ou comportamento que constitui o símbolo do líder. Não é parte de sua função “descobrir” ou “criar” novas possibilidades. Elas estão sempre presentes, abundantemente acumuladas por toda sorte de pessoas. Frequentemente elas também são conhecidas de modo geral e são discutidas por autores literários ou científicos. Em outros casos não há nada a descobrir sobre elas, porque são bem óbvias. Para tomar um exemplo da vida política, não foi absolutamente difícil ver como as condições sociais e políticas da França no tempo de Luís XVI poderiam ter sido melhoradas de modo a evitar a queda do *ancien régime*. Na verdade, numerosas pessoas o viram. Mas ninguém estava em posição de assumi-lo. Ora, é nesse “assumir as coisas”, sem o qual as possibilidades estão mortas, que consiste a função do líder. Isso vale para todos os tipos de liderança, tanto as efêmeras como as mais duradouras. As primeiras podem servir de exemplo. O que deve ser feito numa emergência casual é, via de regra, muito simples. A maioria das pessoas ou todas elas podem vê-lo, no entanto querem que alguém fale claramente, lidere e organize. Mesmo a liderança que influencia meramente pelo exemplo, como a liderança artística ou científica, não consiste simplesmente em descobrir ou criar a coisa nova, mas em impressionar com ela o grupo social de modo a arrastá-lo em sua esteira. É, portanto, mais pela vontade do que pelo intelecto que os líderes cumprem a sua função, mais pela “autoridade”, pelo “peso pessoal” etc., do que por idéias originais.

A liderança econômica em particular deve pois ser distinguida da “invenção”. Enquanto não forem levadas à prática, as invenções são economicamente irrelevantes. E levar a efeito qualquer melhoramento é uma tarefa inteiramente diferente da sua invenção, e uma tarefa, ademais, que requer tipos de aptidão inteiramente diferentes. Embora os empresários *possam* naturalmente ser inventores exatamente como podem ser capitalistas, não são inventores pela natureza de sua função, mas por coincidência e vice-versa. Além disso, as inovações, cuja realização é a função dos empresários, não precisam necessariamente ser invenções. Não é aconselhável, portanto, e pode ser completamente enganador, enfatizar o elemento invenção como fazem tantos autores.

O tipo empresarial de liderança, enquanto distinto de outros tipos de liderança econômica tais como os que esperaríamos encontrar numa tribo primitiva ou numa sociedade comunista, é evidentemente colorido pelas condições que lhe são peculiares. Nada tem do encanto que caracteriza outros tipos de liderança. Consiste em cumprir uma tarefa muito especial que apenas em raros casos apela à imaginação do público. Para o seu sucesso, a perspicácia e a energia não são mais essenciais do que uma certa exigência, que agarra a chance imediata e *nada mais*. O “peso pessoal”, por certo, não é desprovido de importância. No entanto, a personalidade do empresário capitalista não precisa corresponder, e geralmente não corresponde, à idéia da maioria de nós sobre como parecer um “líder” tanto assim que há alguma dificuldade na constatação de quem entra na categoria sociológica de líder. Ele “conduz” os meios de produção para novos canais. Mas não faz isso convencendo as pessoas da conveniência da realização de seu plano ou criando confiança em sua liderança à maneira de um líder político — o único homem a quem tem que convencer ou impressionar é o banqueiro que deve financiá-lo — mas comprando-as ou comprando os seus serviços e então usando-os como achar adequado. Também lidera no sentido em que arrasta ao seu ramo outros produtores atrás de si. Mas como são seus concorrentes, que primeiro reduzem e então aniquilam seu lucro, esta é, por assim dizer, uma liderança contra sua própria vontade. Finalmente, presta um serviço, cuja apreciação plena demanda o conhecimento de um especialista. Não é tão facilmente entendido pelo público em geral, como um discurso bem-sucedido de um político ou uma vitória de um general no campo de batalha, para não insistir no fato de que parece agir — e muitas vezes de modo desagradável — somente em seu próprio interesse. Entenderemos, portanto, que não observamos nesse caso o surgimento de todos aqueles valores afetivos que são a glória de todos os outros tipos de liderança social. Acrescente-se a isso a precariedade da posição econômica tanto do empresário individual quanto dos empresários enquanto grupo, e o fato de que, quando o seu sucesso econômico o eleva socialmente,

ele não tem nenhuma tradição cultural ou posição a recorrer, mas se move na sociedade como um novo-rico, de cujas maneiras riem facilmente, e entenderemos por que esse tipo nunca foi popular e por que mesmo a crítica científica passa rapidamente por ele.⁸⁶

Finalmente tentaremos dar o último toque em nosso quadro do empresário da mesma maneira em que sempre, na ciência como na vida prática, tentamos compreender o comportamento humano, a saber, analisando os motivos característicos de sua conduta. Qualquer tentativa de fazê-lo deve, evidentemente, enfrentar todas aquelas objeções contra a intromissão do economista na “psicologia”, que uma longa série de autores tornou conhecidas. Não podemos entrar aqui na questão fundamental da relação entre a psicologia e a economia. É suficiente manifestar que os que em princípio desaprovam *qualquer* consideração psicológica numa discussão econômica podem omitir o que estamos prestes a dizer, sem com isso perder contato com a discussão dos capítulos seguintes. Pois nenhum dos resultados a que pretendemos conduzir com nossa análise se mantém de pé ou cai com a nossa “psicologia do empresário”, ou poderia estar viciado pelos erros desta. Não há em nenhum lugar, como o leitor pode facilmente verificar, necessidade alguma de ultrapassarmos as fronteiras do comportamento observável. Os que não desaprovam *toda* psicologia, mas apenas a *espécie* de psicologia que conhecemos pelo livro-texto tradicional, verão que não adotamos nenhuma parte do quadro tradicional da motivação do “homem econômico”.

Na teoria do fluxo circular, a importância de examinar os motivos é muito reduzida pelo fato de que as equações do sistema de equilíbrio podem ser interpretadas de modo a não implicar em nenhuma dimensão psíquica, como demonstrado pela análise de Pareto e de Barone. Essa é a razão por que mesmo uma psicologia bastante deficiente interfere muito menos nos resultados do que se esperaria. Pode haver *conduta* racional mesmo na ausência de *motivo* racional. Mas assim que desejamos realmente penetrar na motivação, o problema prova não ser nada simples. Dentro dos hábitos e circunstâncias sociais dados, a maior parte do que as pessoas fazem todos os dias lhes aparece primariamente do ponto de vista do dever, e traz consigo uma sanção social ou divina. Nisso há muito pouco de racionalidade consciente, ainda menos de hedonismo e de egoísmo *individual*, e quanto dessas características que se pode dizer com segurança que existe é de cres-

86 Portanto, pode não ser supérfluo salientar que a nossa análise do papel do empresário não acarreta qualquer “glorificação” do tipo, como alguns leitores da primeira edição deste livro pareceram pensar. Sustentamos que os empresários *têm* uma função econômica distinta, digamos, dos ladrões. Mas não descrevemos todo empresário como um gênio ou como um benfeitor da humanidade, nem desejamos expressar nenhuma opinião sobre os méritos comparativos da organização social em que ele desempenha o seu papel, ou sobre a questão de que o que ele faz não poderia ser efetuado de modo mais barato ou eficiente por outras maneiras.

cimento comparativamente recente. Não obstante, enquanto nos confinarmos às grandes linhas da ação econômica constantemente repetida, podemos vinculá-la com as necessidades e o desejo de satisfazê-las, sob a condição de que sejamos cuidadosos para reconhecer que o motivo econômico assim definido varia muito em intensidade no tempo; é a sociedade que molda os desejos particulares que observamos; que as necessidades devem ser tomadas com referência ao grupo no qual o indivíduo pensa quando decide o curso de sua ação — a família ou qualquer outro grupo menor ou maior do que a família; que a ação não acompanha prontamente o desejo, mas apenas corresponde a este de modo mais ou menos imperfeito; que o campo para a escolha individual está sempre delimitado, embora de maneiras muito diferentes e em graus muito diferentes, pelos hábitos ou convenções sociais e coisas semelhantes: ainda é amplamente verdadeiro que dentro do fluxo circular todos se adaptam ao seu meio ambiente de modo a satisfazer certas necessidades *dadas* — suas ou dos outros — do melhor modo que possam. Em *todos* os casos, o *significado* da ação econômica é a satisfação de necessidades no sentido de que não haveria nenhuma ação econômica se não houvesse nenhuma necessidade. No caso do fluxo circular, podemos também pensar na satisfação das necessidades como o *motivo* normal.

O último não é verdadeiro para o nosso exemplo. Em certo sentido, pode ser chamado o mais racional e o mais egoísta de todos. Pois, como vimos, a racionalidade consciente entra muito mais na realização de novos planos, os quais devem ser elaborados antes de que se possa atuar com base neles, do que na mera direção de um negócio estabelecido, que é em grande parte uma questão de rotina. E o empresário típico é mais egocêntrico do que os de outra espécie, porque, menos do que estes, conta com a tradição e a conexão, e porque a sua tarefa característica — teórica como historicamente — consiste precisamente em demolir a velha tradição e criar uma nova. Embora isso se aplique primariamente à sua ação econômica, também se estende às consequências morais, culturais e sociais desta. Evidentemente não é mera coincidência que o período de ascensão da figura do empresário também tenha dado origem ao Utilitarismo.

Mas a sua conduta e o seu motivo não são “racionais” em nenhum outro sentido. E em *nenhum* sentido a sua motivação característica é do tipo hedonista. Se definimos motivo hedonista da ação como o desejo de satisfazer as próprias necessidades, podemos realmente fazer com que as “necessidades” incluam quaisquer impulsos, do mesmo modo como podemos definir o egoísmo de forma a incluir também todos os valores altruísticos, baseando-se no fato de que também significam algo no sentido da autogratificação. Mas isso reduziria a nossa definição à tautologia. Se desejamos dar-lhe significado, devemos restringi-la às necessidades tais que sejam capazes de ser satisfeitas pelo consumo

de bens, e àquele tipo de satisfação que se espera deste. Então não é mais verdade que nosso modelo esteja agindo de acordo com um desejo de satisfazer suas necessidades.

Pois, a menos que admitamos que os indivíduos de nosso exemplo são impulsionados por uma ânsia insaciável de satisfação hedonista, a atuação da lei de Gossen, no caso dos líderes dos negócios, logo poria um ponto final nos esforços posteriores. A experiência ensina, todavia, que os empresários típicos se retiram da arena apenas quando e porque sua força está gasta e não se sentem mais à altura de sua tarefa. Isso não parece confirmar a imagem do homem econômico, confrontando os resultados prováveis com a desutilidade do esforço e alcançando em tempo hábil um ponto de equilíbrio além do qual ele não está disposto a ir. O esforço, em nosso caso, não parece pesar de modo algum, pelo fato de ser sentido como uma razão para parar. E a atividade do tipo empresarial é obviamente um obstáculo ao gozo hedonista daqueles tipos de mercadorias que comumente são adquiridos por rendimentos que vão além de certa medida, porque o seu “consumo” pressupõe lazer. Hedonisticamente, portanto, a conduta que geralmente observamos em indivíduos de nosso exemplo seria irracional.

Evidentemente isso não provaria a ausência de motivo hedonista. No entanto, aponta para uma outra psicologia, de caráter não-hedonista, especialmente se tivermos em conta a indiferença ao gozo hedonista que amiúde é notório em espécimens ilustres de nosso exemplo e que não é difícil de entender.

Antes de tudo, há o sonho e o desejo de fundar um reino privado, e comumente, embora não necessariamente, também uma dinastia. O mundo moderno realmente não conhece nenhuma colocação desse tipo, mas o que pode ser alcançado pelo sucesso industrial ou comercial ainda é, para o homem moderno, a melhor maneira possível de se aproximar da nobreza medieval. Sua fascinação é especialmente forte para as pessoas que não têm nenhuma outra chance de atingir distinção social. A sensação de poder e independência nada perde pelo fato de ambos serem, em grande parte, ilusões. Uma análise mais cuidadosa levaria à descoberta de uma variedade sem fim, dentro desse conjunto de estímulos, desde a ambição moral até o mero esnobismo. Mas essa necessidade não nos detém. Basta assinalar que os estímulos desse tipo, embora mais próximos à satisfação dos consumidores, não coincidem com esta.

Há então o desejo de conquistar: o impulso para lutar, para provar-se superior aos outros, de ter sucesso em nome não de seus frutos, mas do próprio sucesso. Nesse aspecto, a ação econômica torna-se afim do esporte — há competições financeiras, ou melhor, lutas de boxe. O resultado financeiro é uma consideração secundária, ou, pelo menos, avaliada principalmente como índice de sucesso e sinal de vitória, cuja exibição mui freqüentemente é mais importante como fator de altos

gastos do que o desejo dos bens de consumo em si mesmos. Novamente poderíamos encontrar incontáveis nuances, algumas das quais, como a ambição social, se interpenetram com o primeiro conjunto de estímulos. E novamente nos defrontamos com uma motivação caracteristicamente diferente da “satisfação de necessidades” no sentido definido acima, ou da “adaptação hedonista”, para dizer a mesma coisa em outras palavras.

Finalmente, há a alegria de criar, de fazer as coisas, ou simplesmente de exercitar a energia e a engenhosidade. Esse é um motivo que está perto de ser ubíquo, mas em nenhuma outra parte sobressai como um fator independente de comportamento com qualquer coisa como a clareza com que se impõe em nosso caso. Nosso exemplo procura dificuldades, muda por mudar, delicia-se com a aventura. Esse conjunto de estímulos é o mais distintamente anti-hedonista dos três.

Apenas no primeiro conjunto de estímulos a propriedade privada, enquanto resultado da atividade empresarial, é um fator essencial para torná-la operante. Nos outros dois não é. O ganho pecuniário é realmente uma expressão muito acurada de sucesso, especialmente de sucesso *relativo*, e, do ponto de vista do homem que luta por ele, tem a vantagem adicional de ser um fator objetivo e em grande parte independente da opinião dos outros. Essas e outras peculiaridades inerentes ao mecanismo da sociedade “aquisitiva” tornam muito difícil substituí-lo como motor do desenvolvimento industrial, mesmo que descartássemos a importância que tem para a criação de um fundo disponível para o investimento. Não obstante, é verdade que o segundo e o terceiro conjuntos de estímulos empresariais podem em princípio ser protegidos por outros arranjos sociais que não impliquem o ganho privado mediante inovação econômica. Que outros estímulos poderiam ser proporcionados, e como poderiam ser postos a funcionar tão bem como o fazem os “capitalistas”, são questões que estão além do nosso tema. São referidas mui ligeiramente pelos reformadores sociais e completamente ignoradas pelo radicalismo fiscal. Mas não são insolúveis e podem ser respondidas pela observação detalhada da psicologia da atividade empresarial, ao menos para dados momentos e lugares.

CAPÍTULO III

Crédito e Capital

A natureza e a função do crédito⁸⁷

A noção fundamental de que a essência do desenvolvimento econômico consiste num emprego *diferente* dos serviços *existentes* do trabalho e da terra nos leva à declaração de que a realização de combinações novas tem lugar mediante a retirada de serviços do trabalho e da terra de seus empregos anteriores. Com relação a toda forma de economia em que o líder não tenha nenhum poder direto de dispor desses serviços, isso nos leva novamente a duas heresias: primeiro à heresia de que o dinheiro, e já então à segunda heresia de que também outros meios de pagamento desempenham uma função essencial, daí que os processos em termos de meios de pagamento não são meramente reflexos dos processos em termos de bens. Em todos os estilos possíveis, com rara unanimidade, até com impaciência e indignação moral e intelectual, uma linha muito longa de teóricos nos assegurou o contrário.

A economia, quase na época em que se tornou uma ciência, resistiu continuamente aos erros populares que se ligam ao fenômeno do di-

87 A linha de pensamento, que é exposta sem alteração no fundamental, recebeu nesse meio tempo uma consolidação valiosa e um aperfeiçoamento pelas investigações de A. Hahn em seu *Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits* (1ª ed. 1920, 2ª ed. 1926). O leitor é remetido expressamente a esse livro original e meritório, que desenvolveu essencialmente o nosso conhecimento do problema. Equivalente, do mesmo modo, em muitos aspectos paralelo é W. G. Langworthy Taylor em *The Credit System*. Talvez os fenômenos do pós-guerra e as discussões quanto ao papel do crédito bancário no auge e na depressão tenham removido, do que tenho a dizer, boa parte da aparência paradoxal. Hoje em dia todas as teorias do ciclo econômico consideram o fato do “crédito adicional” na prosperidade e têm em conta a questão levantada por Keynes de que o ciclo poderia ser mitigado ao ser influenciado pelo lado monetário. Isso ainda não significa aceitação de meu ponto de vista. Mas deve conduzir a ela. Cf. também meu artigo “Kreditkontrolle”, no *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* (1925). Recentemente Robertson, em *Banking Policy and the Price Level*, chegou a resultados similares (sobre isso, cf. PIGOU. *Economic Journal*, junho, 1926).

nheiro — muito corretamente. Esse foi um de seus serviços fundamentais. E quem quer que medite sobre o que foi dito até agora conver-
cer-se-á facilmente de que nenhum desses erros se mantém aqui. É claro que se alguém fosse dizer que o dinheiro é apenas um meio para facilitar a circulação dos bens e que nenhum fenômeno importante pode estar ligado a ele, isso seria falso. Se alguém criasse a partir daí uma objeção contra nosso raciocínio, então seria refutado imediatamente por nossa prova de que em nosso caso um emprego diferente do potencial produtivo do sistema não pode ser alcançado de outro modo que não por alteração no poder relativo de compra dos indivíduos. Vimos que, em princípio, não é possível o empréstimo dos serviços do trabalho e da terra pelos trabalhadores e proprietários da terra. Nem pode o próprio empresário tomar emprestado meios de produção produzidos. Pois no fluxo circular não haveria estoques ociosos para as necessidades do empresário. Se em um lugar ou outro porventura existirem exatamente os meios de produção produzidos de que o empresário necessita, então é claro que este pode comprá-los; para isso, contudo, precisa outrossim de poder de compra. Mas não pode simplesmente tomá-los emprestados, pois são necessários para os propósitos para os quais foram produzidos e o possuidor não pode e não quer esperar pelo seu retorno — que o empresário pode realmente devolver-lhe, mas apenas mais tarde — e também não pode e não quer arcar com nenhum risco. Se, não obstante, alguém o faz, então ocorrem duas transações, uma compra e uma extensão do crédito. Ambas não são apenas duas partes legalmente distintas de um mesmo processo econômico, mas dois processos econômicos muito diferentes, a cada um dos quais correspondem fenômenos econômicos muito diferentes, como será visto mais tarde. Finalmente, o empresário também não pode “adiantar”⁸⁸ bens de consumo a trabalhadores e senhores de terra, simplesmente porque não os tem. Se os comprar, precisa de poder de compra para esse propósito. Não podemos passar por cima desse ponto, uma vez que se trata sempre de retirar bens do fluxo circular. Com relação ao empréstimo de bens de consumo, vale o mesmo que em relação ao empréstimo de meios de produção produzidos. Não afirmamos, pois, nada de misterioso ou estranho.

Evidentemente não haveria nenhum sentido em objetar que nada de essencial “pode” depender do dinheiro. Efetivamente o poder de compra é o veículo de um processo essencial; quanto a isso não pode haver dúvida alguma. Ademais a objeção realmente não pode ser feita de modo algum, porque todos reconhecem o fenômeno análogo de que as mudanças na quantidade ou na distribuição de dinheiro podem ter

88 A construção teórica que essa concepção irreal reforçou desde os dias de Quesnay refuta-se assim por si mesma. E é tão importante, que se pode falar em “economias de adiantamentos” (*Vorschussökonomie*).

efeitos de muito longo alcance. Mas até agora essa observação foi deixada de lado. No entanto a comparação é muito esclarecedora. Aqui também não há necessariamente uma mudança na esfera dos bens, uma causa precedente do lado das mercadorias, à qual se possa recorrer em busca de explicação. Os bens comportam-se muito passivamente em qualquer caso. Não obstante, sua espécie e sua quantidade são, como todos sabem, muito influenciadas por tais mudanças.

Nossa segunda heresia também está longe de ser tão perigosa quanto parece. Também repousa, em última análise, num fato que não só é simplesmente demonstrável, mas mesmo óbvio, e também geralmente admitido. São criados no sistema econômico meios de pagamento que, em sua forma externa, é verdade, são representados como meros *direitos* a dinheiro, mas que diferem essencialmente de direitos a outros bens, por desempenharem exatamente o mesmo serviço — ao menos temporariamente — que o próprio bem em questão, de modo que podem, em certas circunstâncias, tomar-lhe o lugar.⁸⁹ Não apenas isso é reconhecido na literatura sobre o dinheiro e as transações bancárias, como também na teoria, no sentido mais estrito. Isso pode ser visto em qualquer compêndio. Não temos nada a acrescentar à observação, mas apenas à análise. Os problemas cuja discussão tiveram mais relação com o reconhecimento do fato foram as questões do conceito e do valor do dinheiro. Quando a teoria quantitativa montou a sua fórmula para o valor do dinheiro, a crítica primeiro agarrou-se ao fato dos outros meios de pagamento. É também bastante sabido que a velha questão de que esses meios de pagamento, mais especialmente os créditos bancários, são dinheiro foi respondida afirmativamente por muitos dos melhores autores. Mas é suficiente que tenha sido colocada. De qualquer modo o fato que nos interessa foi reconhecido sem exceção, que eu saiba, mesmo por aqueles autores que responderam negativamente à questão. Sempre tem sido explicado também, em maior ou menor detalhe, como e em que forma é tecnicamente possível.

Isso implica reconhecer que os meios de circulação assim criados não representam meramente uma quantidade igual de dinheiro metálico, mas que existem em tais quantidades que não seria possível serem todos resgatados imediatamente; e mais ainda, que não apenas substituem, por questão de conveniência, somas de dinheiro que circulavam anteriormente, mas também aparecem recém-criados lado a lado com as somas existentes. Do mesmo modo achamos que concorda com a concepção predominante o ponto, de modo nenhum essencial para nós, mas que mantemos para fins de exposição, de que a criação de meios

89 Embora em geral não se possa somar direitos a bens com os próprios bens — não mais do que espigas e grãos de cereal — no entanto, a questão apresenta aqui claramente certa diferença. Enquanto não posso fazer um direito montar em um cavalo, posso, em certas condições, fazer exatamente o mesmo com os direitos a dinheiro e com o próprio dinheiro, ou seja, comprar.

de pagamento centra-se nos bancos e constitui sua função fundamental. A criação de dinheiro pelos bancos, ao estabelecer direitos contra si próprios, que é descrita por Adam Smith, e na verdade por autores ainda mais antigos de uma forma completamente livre de erros vulgares, tornou-se um lugar-comum hoje em dia; com o que apresso-me a acrescentar que, para os nossos propósitos, tanto faz se considera a expressão “criação de dinheiro” como teoricamente correta ou não. Nossas deduções são completamente independentes dos pontos particulares de qualquer teoria monetária.

Finalmente, não pode haver dúvida de que esses meios de circulação passam a existir no processo de concessão de crédito e são criados especialmente — desprezando-se os casos em que há apenas uma questão de evitar o transporte de dinheiro metálico — com o propósito de conceder crédito. Um banco, segundo Fetter (*Principles of Economics*, p. 462), é “um negócio cujo rendimento deriva principalmente do empréstimo de suas promessas de pagamento”. Até agora não disse nada de controverso e até agora nem mesmo vejo a possibilidade de uma diferença de opinião. Ninguém pode me acusar de contrariar a afirmação de Ricardo de que as “operações bancárias” não podem aumentar a riqueza de um país, ou de tornar-me culpado, digamos, de uma “especulação nebulosa”⁹⁰ no sentido dado por Law. Além disso, quem negaria o fato de que, em alguns países, talvez 3/4 dos depósitos bancários são simplesmente créditos,⁹¹ e que em geral o homem de negócios primeiro torna-se devedor do banco para tornar-se depois seu credor, que primeiro “toma emprestado” o que *uno actu* “deposita”, para não falar do fato de que apenas uma fração desprezível de todas as transações são e podem ser efetuadas pelo dinheiro, em sentido estrito? Portanto, não mais considerarei aqui essas coisas com tanto cuidado. Realmente não há nenhum propósito em dar aqui explicações que podem ser encontradas em todos os livros elementares por aqueles a quem elas ofereçam qualquer coisa de novo. Também é tido como indiscutível que todas as formas de crédito, dos bilhetes de

90 Cf. J. S. Mill. Além disso, todo economista admitirá que a afirmação de Ricardo não é muito correta, mesmo sendo ele sempre tão conservador sobre esse ponto. Cf., por exemplo, J. L. Laughlin, que diz em seu *Principles of Money*: “O crédito não aumenta o capital (ou seja, os meios de produção) mas o mobiliza e o torna mais eficiente e conduz assim a um aumento do produto”. Teremos algo similar a dizer.

91 Apenas poucos bancos mostram em seus balanços periódicos que parte de seus depósitos consiste em depósitos reais. A estimativa acima é baseada em balanços ingleses que o mostram ao menos indiretamente, e provavelmente equivalem a uma *communis opinio*. Isso não vale para a Alemanha, por exemplo, porque lá não é prática simplesmente creditar a um cliente o montante do empréstimo. Todavia a essência da teoria não é diferente por causa disso. Estritamente falando, ademais, todos os depósitos bancários são baseados em simples créditos, como Hahn enfatizou corretamente — apenas os créditos que derivam de “somadas pagas” são cobertos de uma maneira especial e não aumentam o poder de compra dos depositantes.

banco aos créditos contábeis, são essencialmente a mesma coisa, e que em todas essas formas o crédito aumenta os meios de pagamento.⁹²

Até agora só um ponto pode ser dado como controvertido. A maior parte dos meios de circulação obviamente não pode ser criada sem uma base que consista em moeda legal ou mercadorias. Creio que não me engano quando digo que para o homem de negócios assim como para o teórico a letra de câmbio do produtor aparece com o exemplo típico de tais meios de circulação. O produtor, depois de concluir a sua produção e vender o seu produto, saca contra seus fregueses, para transformar imediatamente seus direitos em “dinheiro”. Então esses produtos servem de “base” — *in concreto*, digamos, conhecimentos de embarque — e mesmo que o título não esteja respaldado por dinheiro existente, está, ao invés, baseado em bens existentes e assim ainda, num certo sentido, em “poder de compra” existente. Os depósitos mencionados acima obviamente também surgem, em grande parte, do desconto de papel comercial dessa espécie. Esse bem poderia ser considerado o caso normal de concessão de crédito ou de colocação de instrumentos de crédito nos canais do comércio, e todos os outros casos seriam chamados anormais.⁹³ Mas, mesmo nos casos em que não se trata de liquidar uma transação normal de mercadorias, geralmente exige-se uma caução, e, portanto, o que chamamos “criação” seria apenas uma questão de mobilização dos ativos existentes. Nesse ponto deveríamos portanto retornar à concepção tradicional. De fato, a última parece triunfar, porque então não apenas não haveria nenhum meio de circulação sem uma base, mas mesmo o dinheiro poderia ser supresso e assim tudo teria seu caminho traçado de volta à troca de mercadorias por mercadorias, ou seja, de volta a processos puramente da esfera dos bens. Essa interpretação também explica por que em geral se acredita que a “criação de dinheiro” é meramente uma questão técnica, sem maior significado para a teoria geral da vida econômica, que pode ser relegada com segurança para o capítulo sobre os métodos bancários.

Não concordamos totalmente com isso. Por enquanto só precisa ser enfatizado que o que a prática designa de “anormal” é apenas a criação de meios de circulação que aparentam ser o resultado de tran-

92 Evidentemente há sempre teóricos que tomam o ponto de vista do leigo, que encaram com espanto “as somas gigantescas nos bancos”. É mais surpreendente que os autores financeiros às vezes também adotem uma linha similar. Como exemplo, veja o livro, que de outro modo é muito útil, *A Money Market Primer*, de Clare, que realmente não aceita totalmente esse ponto de vista, mas no entanto define as somas disponíveis para a concessão de crédito como “dinheiro de outras pessoas”, o que evidentemente é verdade apenas em parte e mesmo assim somente em sentido figurado.

93 Aqui estou desprezando desde o início o caso em que os negócios regulares de um sistema econômico são despachados com meios de pagamento creditícios e o produtor recebe uma letra ou outro instrumento de crédito de seus fregueses e com isso compra imediatamente bens de produção. Aqui não há nenhuma concessão de crédito em qualquer sentido relevante, e o caso não é fundamentalmente diferente de transações à vista por meio de dinheiro metálico corrente. Esse caso, do qual nada mais diremos aqui, foi mencionado no capítulo I.

sações regulares de mercadorias, sem que seja esse o caso. Isso à parte, títulos financeiros não são simplesmente algo “anormal”. Não são, na verdade, criações de crédito para financiar novas combinações, mas freqüentemente vêm a ser algo muito parecido. Quanto à caução, que em tais casos não pode ser de produtos existentes, mas apenas de outras coisas, seu significado, em princípio, não é o de que os ativos que constituem a caução são “mobilizados” pela concessão de crédito. Essa não é uma boa caracterização da natureza da coisa. Pelo contrário, devemos distinguir dois casos. Primeiro, o empresário pode ter alguma espécie de garantia que possa empenhar no banco.⁹⁴ Essa circunstância certamente lhe torna muito mais fácil, na prática, a obtenção de crédito. Mas isso não faz parte da natureza da coisa em sua forma mais pura. A função empresarial, em princípio, não está vinculada à posse de riqueza, como a análise e a experiência igualmente ensina, mesmo que o fato accidental da posse de riqueza constitua uma vantagem prática. Em vista dos casos em que essa última circunstância está ausente, essa interpretação dificilmente pode ser constatada e segue-se então que a afirmação de que o crédito, por assim dizer, “a moeda propriedade”, não é uma formulação suficiente da questão. Ou, segundo, o empresário pode empenhar bens que adquire com o poder de compra que toma emprestado. A concessão de crédito vem primeiro e a caução deve ser dispensada, ao menos a princípio, por mais que seja curto o intervalo. Desse caso a concepção da colocação de ativos existentes em circulação recebe ainda menos apoio do que do primeiro. Pelo contrário, é perfeitamente claro que é criado poder de compra ao qual não corresponde nenhum bem no primeiro caso.

Disso segue-se, portanto, que na vida real o crédito total deve ser maior do que poderia ser, se houvesse apenas crédito totalmente coberto. A estrutura de crédito se projeta não apenas além da base existente de ouro, mas também além da base existente de mercadorias. Novamente esse fato como tal não pode ser negado. Só a sua significação teórica pode ser posta em dúvida. A distinção entre crédito normal e anormal é, contudo, importante para nós. O crédito normal cria direitos ao dividendo social, que representam e podem ser pensados como comprovante dos serviços prestados e da entrega prévia de bens existentes. Aquela espécie de crédito, que é designada pela opinião tradicional como anormal, também cria direitos ao produto social, que, contudo,

94 Ademais, se se trata de coisas como terra ou ações, que não circulam — ou não estão no mercado de bens —, então a criação de dinheiro tem exatamente o mesmo efeito na esfera das mercadorias e sobre os preços de uma emissão a descoberto. Isso é freqüentemente deixado de lado. Cf. o erro análogo no caso do dinheiro *fiat* do Governo, quando esse dinheiro é “baseado” em terra. O apoio freqüente dessa categoria de meios de pagamento sobre alguma espécie de caução apenas elimina a insegurança que existiria de outro modo, mas não altera o fato de que não há nenhuma oferta de produtos correspondente à nova demanda por produtos que daí procede. Cf. capítulo II.

na ausência de serviços produtivos passados, só poderiam ser descritos como certificados de serviços futuros ou de bens ainda a serem produzidos. Assim há uma diferença fundamental entre as duas categorias, tanto em sua natureza como em seus efeitos. Ambas servem ao mesmo propósito como meios de pagamento e são externamente indistinguíveis. Mas uma abarca meios de pagamento para os quais há uma contribuição correspondente ao produto social, a outra abrange meios de pagamento aos quais não corresponde até agora nada — ao menos nenhuma contribuição ao produto social, mesmo que essa deficiência seja frequentemente compensada por outras coisas.

Após essas observações introdutórias, cuja brevidade espero que não cause nenhum mal-entendido, passo ao tema deste capítulo. Primeiro devemos provar a afirmação, tão estranha à primeira vista, de que em princípio ninguém além do empresário precisa de crédito — ou o corolário, mas de imediato uma afirmação muito menos estranha, de que o crédito serve ao desenvolvimento industrial. Já foi estabelecido que o empresário — em princípio e via de regra — não precisa de crédito, no sentido de uma transferência temporária para ele de poder de compra, para produzir, para ser capaz de realizar suas combinações novas, para *tornar-se* empresário. E esse poder de compra não flui automaticamente para ele, como para o produtor do fluxo circular, pela venda do que produziu em períodos precedentes. Se por acaso ele não o possuir — e se o possuísse isso seria simplesmente consequência de desenvolvimento anterior — deve tomá-lo emprestado. Se ele não o conseguir, então obviamente não pode tornar-se empresário. Nisso não há nada de fictício; é meramente a formulação de fatos geralmente conhecidos. Ele só pode tornar-se empresário ao tornar-se previamente um devedor. Torna-se um devedor em consequência da lógica do processo de desenvolvimento, ou, para dizê-lo ainda de outra maneira, sua conversão em devedor surge da necessidade do caso e não é algo anormal, um evento accidental a ser explicado por circunstâncias particulares. O que ele quer primeiro é crédito. Antes de requerer qualquer espécie de bens, requer poder de compra. É o devedor típico na sociedade capitalista.⁹⁵

A argumentação deve ser completada agora com a prova negativa de que o mesmo não pode ser dito de qualquer outro tipo e de que ninguém mais é devedor pela natureza de sua função econômica. Evidentemente há na realidade muitos outros motivos para tomar ou conceder empréstimos. Mas a questão é que a concessão de crédito não aparece então como um elemento essencial do processo econômico. Isso

95 O empresário também é um devedor num sentido mais profundo, como pode ser enfatizado aqui; recebe bens da corrente social — em princípio — antes de ter contribuído para esta com alguma coisa. Nesse sentido é, por assim dizer, um devedor da sociedade. São-lhe transferidos bens aos quais ele não tem aquele direito que é a única coisa que, em outros casos, dá acesso ao dividendo nacional. Cf. capítulo II.

vale antes de tudo para o crédito ao consumo. Desprezando-se o fato de que o seu significado só pode ser limitado, ele não é um elemento das formas e necessidades fundamentais da vida industrial. Não faz parte da natureza econômica de nenhum indivíduo que deva contrair empréstimos para o consumo nem da natureza de nenhum processo produtivo que os participantes devam incorrer em dívidas para o propósito de seu consumo. Portanto o fenômeno do crédito ao consumo não tem maior interesse para nós aqui, e, a despeito de toda a sua importância prática, o excluimos de nossa consideração. Isso não implica nenhuma abstração — reconhecemo-lo como um fato, apenas não temos nada particular para dizer a respeito. Exatamente o mesmo vale para os casos em que surgir uma necessidade de crédito somente para a manutenção de um negócio que foi perturbado, talvez, por contratempos. Esses casos, que reúnem sob o conceito de “créditos consuntivos-produtivos”, também não fazem parte da natureza de um processo econômico no sentido de que o seu tratamento integra a compreensão da vida do organismo econômico. Também não são aqui de maior interesse para nós.

Uma vez que toda espécie de extensão de crédito para fins de “inovações” é por definição a concessão de crédito ao *empresário*, e constitui um elemento do desenvolvimento econômico, então a única espécie de concessão de crédito que resta para ser considerada aqui é o crédito para a condução de um negócio no fluxo circular (*Betriebskredit*). Nossa prova será conseguida se pudermos explicá-lo como “não-essencial”, no sentido que lhe damos. O que importa isso então?

Vimos no capítulo I que não faz parte da natureza do fluxo circular que o crédito (*Betriebskredit*) seja correntemente tomado e concedido:⁹⁶ quando o produtor terminou seus produtos, então, segundo a nossa concepção, os vende imediatamente e começa de novo a sua produção com os resultados dessa venda. Seguramente as coisas não ocorrem sempre assim. Pode ser que ele deseje começar a produzir antes de ter entregue os produtos ao seu freguês. Mas o ponto decisivo é que podemos, sem deixar de lado nada de essencial, representar o processo dentro do fluxo circular como se a produção fosse financiada correntemente pelas receitas. O crédito na rotina ordinária do negócio estabelecido deve sua importância prática somente ao fato de que há desenvolvimento e de que esse desenvolvimento carrega consigo a possibilidade de empregar somas de dinheiro que estão temporariamente ociosas. Assim, todo homem de negócios tirará proveito dessas receitas tão pronto quanto possível e depois tomará emprestado o poder de

96 Deve-se esperar que o leitor não vá confundir esse “crédito corrente” (no fluxo circular) com a soma que deve também ser fornecida ao empresário para o “funcionamento”, em contraste com a fundação do negócio, ou seja, especialmente com o propósito de pagamento dos salários correntes.

compra que possa requerer. Se não houvesse desenvolvimento nenhum, então as somas de dinheiro necessárias à realização de transações normalmente precisariam ser mantidas realmente em todas as empresas e famílias e teriam que permanecer ociosas durante o tempo em que delas não se necessitasse. É o desenvolvimento que altera isso. Logo varre para longe os tipos cujo orgulho era o de nunca terem demandado crédito. E no fim, quando todos os negócios — antigos como novos — são lançados dentro do círculo do fenômeno do crédito, os banqueiros até preferirão essa espécie de crédito por envolver menor risco. Muitos bancos, particularmente os do tipo “depósitos” e também quase todas as casas antigas, fazem-no efetivamente e se restringem mais ou menos a tal crédito “corrente”. Mas essa é apenas uma consequência do desenvolvimento já em plena atividade.

Essa interpretação não nos coloca tanto em oposição à predominante quanto se pode pensar.⁹⁷ Pelo contrário, afirmamos por ela, em completa concordância com a visão geral, que podemos dispensar o crédito se quisermos captar o processo econômico do fluxo circular. Apenas porque a teoria predominante adota a mesma visão e, como nós, não vê no financiamento das transações correntes de mercadorias pelo crédito nada de essencial para o entendimento da questão, é que pode eliminar esse procedimento de seu tratamento das características principais do processo econômico. Só por isso pode restringir sua visão da esfera dos bens. Evidentemente dentro do mundo dos bens pode-se encontrar algo como as transações a crédito, mas já chegamos a um entendimento sobre isso. De qualquer modo a teoria predominante não reconhece a necessidade de criar novo poder de compra nesse ponto, como nós tampouco, e o fato de que também não vê tal necessidade em qualquer outro ponto mostra de novo que é meramente estática.

Esse crédito corrente pode, portanto, ser eliminado de nosso tratamento com a mesma justificativa que para o crédito ao consumo. Chegamos à seguinte conclusão a partir do conhecimento de que se trata apenas de uma questão de expediente técnico de troca — no fluxo circular, é claro, porque com o desenvolvimento seria algo bem diferente pela razão mencionada —, expediente que não tem maior efeito sobre o processo econômico. Para contrastar nitidamente o crédito corrente com o crédito que desempenha um papel fundamental e sem o qual a compreensão completa do processo econômico é impossível, suporemos que no caso do fluxo circular todas as trocas são efetuadas com dinheiro metálico que existe numa quantidade dada de uma vez

97 Além disso, é comprovada diretamente pelos fatos. Por muitos séculos só havia praticamente crédito ao consumo. Depois não havia mais do que crédito para a fundação de um negócio. E o fluxo circular continuou sem ele. O crédito corrente só obteve a sua importância atual nos tempos modernos. E uma vez que a fábrica moderna não difere economicamente de uma oficina medieval em nenhum outro aspecto fundamental, chega-se à conclusão de que a primeira não necessita em princípio de nenhum crédito.

por todas e com uma dada velocidade de circulação. Obviamente toda a circulação de uma economia sem desenvolvimento também pode consistir em meios de pagamento creditícios. Como esses meios de pagamento, contudo, funcionariam exatamente como o dinheiro metálico por serem “certificados” dos bens existentes e dos serviços passados e como não há portanto nenhuma diferença essencial entre eles e o dinheiro metálico, ao usar esse recurso expositivo apenas indicamos que o que consideramos como o elemento essencial no fenômeno do crédito não pode ser encontrado no crédito corrente dentro do fluxo circular.

Com isso tanto provamos a nossa tese quanto formulamos precisamente o sentido que pretendemos dar-lhe. Apenas o empresário então, em princípio, precisa de crédito; este só cumpre um papel fundamental para o desenvolvimento industrial, ou seja, um papel cujo exame é essencial para compreensão de todo o processo. Ainda mais, vê-se imediatamente, a partir dos argumentos do capítulo II, que o correlato da tese também é válido, a saber, a afirmação de que onde não há nenhum poder direto dos líderes de dispor dos meios de produção, o desenvolvimento é em princípio impossível sem o crédito.

A função essencial do crédito no sentido em que o tomamos consiste em habilitar o empresário a retirar de seus empregos anteriores os bens de produção de que precisa, ativando uma demanda por eles, e com isso forçar o sistema econômico para dentro de novos canais. Nossa segunda tese agora se coloca: na medida em que o crédito não puder ser concedido a partir dos resultados de empreendimento passado ou, em geral, a partir das reservas de poder de compra criadas pelo desenvolvimento passado, só pode consistir em meios de pagamento creditícios criados *ad hoc*, que não podem ser respaldados pelo dinheiro, em sentido estrito, nem por produtos já existentes. Pode realmente ser coberto por outros ativos que não os produtos, ou seja, por qualquer espécie de propriedade que o empresário porventura possua. Mas, em primeiro lugar, isso não é necessário, e, em segundo, não altera a natureza do processo, que consiste em criar uma nova demanda, sem simultaneamente criar uma nova oferta de bens. Essa tese não precisa aqui de nenhuma prova adicional mas segue-se dos argumentos do capítulo II. Ela nos fornece uma conexão entre o empréstimo e os meios de pagamento creditícios, e conduz-nos ao que considero a natureza do fenômeno do crédito.

Uma vez que o crédito, no caso em que é essencial ao processo econômico, só pode ser concedido a partir de tais meios de pagamento recém-criados (desde que não haja nenhum resultado de desenvolvimento prévio); e uma vez que, inversamente, apenas nesse caso específico, a criação de tais meios de pagamento creditícios cumpre mais do que um papel meramente técnico, então, nessa medida, a concessão de crédito envolve a criação de poder de compra, e o poder de compra recém-criado é útil apenas na concessão de crédito ao empresário, é necessário somente para esse propósito. Esse é o único caso em que

não podemos substituir os meios de pagamento creditícios por dinheiro metálico sem prejudicar a veracidade de nosso quadro teórico. Pois podemos supor que uma certa quantidade de dinheiro metálico existe em qualquer momento, uma vez que nada depende de sua magnitude absoluta; mas não podemos supor que um crescimento deste apareça justamente no momento e no local certos. Portanto, se excluirmos dos empréstimos assim como da criação de instrumentos de crédito os casos em que as transações a crédito e os instrumentos de crédito não desempenham nenhum papel essencial, então os dois devem coincidir, se desprezarmos os resultados de um desenvolvimento anterior.

Nesse sentido, portanto, definimos o cerne do fenômeno do crédito da seguinte maneira: o crédito é essencialmente a criação de poder de compra com o propósito de transferi-lo ao empresário, mas não simplesmente a transferência de poder de compra existente. A criação de poder de compra caracteriza, em princípio, o método pelo qual o desenvolvimento é levado a cabo num sistema com propriedade privada e divisão do trabalho. Através do crédito, os empresários obtêm acesso à corrente social dos bens antes que tenham adquirido o direito normal a ela. Ele substitui temporariamente, por assim dizer, o próprio direito por uma ficção deste. A concessão de crédito opera nesse sentido como uma ordem para o sistema econômico se acomodar aos propósitos do empresário, como um comando sobre os bens de que necessita: significa confiar-lhe forças produtivas. É só assim que o desenvolvimento econômico poderia surgir a partir do mero fluxo circular em equilíbrio perfeito. E essa função constitui a pedra angular para a moderna estrutura de crédito.

Assim, embora a concessão de crédito não seja essencial ao fluxo circular normal, porque nele não existe necessariamente nenhuma brecha entre os produtos e os meios de produção, e porque se pode supor que ali todas as compras de bens de produção feitas por produtores são transações à vista ou que, em geral, qualquer um que seja comprador tenha vendido previamente bens do mesmo valor em dinheiro, é certo que tal brecha existe na realização de combinações novas. Transpor essa brecha é uma função do prestamista, e ele a cumpre colocando à disposição do empresário poder de compra criado *ad hoc*. Então os ofertantes de bens de produção não precisam “esperar” e, no entanto, o empresário não precisa adiantar-lhes nem bens nem dinheiro existente. Assim é fechada a brecha que de outro modo tornaria o desenvolvimento extraordinariamente difícil, se não impossível, numa economia de trocas em que prevalece a propriedade privada. Que nisso reside a função dos prestamistas ninguém nega. Diferenças de opinião só existem quanto à natureza da “ponte”. Creio que nossa concepção, longe de ser mais audaz e estranha à realidade do que as outras, está mais próxima da realidade e torna supérflua toda uma rede de ficções.

No fluxo circular, do qual sempre partimos, os mesmos produtos são produzidos todos os anos da mesma maneira. Para cada oferta existe

à espera uma demanda correspondente em algum lugar do sistema econômico, para cada demanda, uma oferta correspondente. Todos os bens são negociados a preços determinados com oscilações simplesmente insignificantes, de modo que se pode considerar que toda unidade de dinheiro percorre o mesmo caminho em cada período. Em qualquer momento uma dada quantidade de poder de compra está disponível para adquirir a quantidade existente de serviços produtivos originais, para então passá-los às mãos de seus proprietários e depois serem gastos novamente em bens de consumo. Não há nenhum mercado para os portadores dos próprios serviços produtivos originais, especialmente para a terra e também não há nenhum preço para eles dentro do fluxo circular normal.⁹⁸

Se desprezarmos o valor do material das unidades monetárias, como não-essencial, o poder de compra então realmente não representa nada além de bens existentes. O seu total não nos diz nada, mas sim a participação nele por parte das famílias e das empresas. Se agora forem criados e colocados à disposição dos empresários meios de pagamento creditícios, poder de compra novo no sentido que lhe damos, então ele toma o seu lugar junto aos produtores anteriores e o seu poder de compra toma lugar junto ao total anteriormente existente. Obviamente isso não aumenta a quantidade de serviços produtivos existente no sistema econômico. No entanto a “nova demanda” torna-se possível num sentido muito óbvio. Provoca um aumento nos preços dos serviços produtivos. Disso decorre a “retirada de bens” de seu uso anterior, à qual nos referimos.⁹⁹ O processo significa a compressão¹⁰⁰ do poder de compra existente. Em certo sentido nenhum bem e certamente nenhum bem novo corresponde ao poder de compra recém-criado.

98 Cf. a explanação feita no capítulo I, pela qual fica claro por que não menciono os meios de produção produzidos com os serviços do trabalho e da terra, embora o poder de compra obviamente também seja aplicado neles e não apenas nos serviços da terra e do trabalho.

99 Nesse ponto discordo de Spiethoff. Seus três artigos: “Die äussere Ordnung des Kapital und Geldmarktes”, “Das Verhältnis von Kapital Geld, und a Güterwelt” e “Der Kapitalmangel in seinem Verhältnisse zur Güterwelt”, in *Schmollers Jahrbuch* (1909) (também independentemente sob o título *Kapital, Geld und Güterwelt*) têm acima de tudo o mérito de ter atacado o problema. Em um bom número de pontos anteciparam o que é dito neste capítulo. A possibilidade de “criar novos substitutos do dinheiro” também foi expressamente enfatizada (por exemplo, no segundo artigo, p. 85). Mas para esta há um “limite econômico intransponível, na oferta de bens existente. Apenas na proporção em que essas medidas artificiais podem pôr em circulação bens até então ociosos é que elas podem funcionar”. Se exceder esse limite, os preços sobem. O último certamente é correto — mas o ponto importante para nós está precisamente aqui. Evidentemente concordamos que a escassez de dinheiro não pode ser eliminada pela criação de poder de compra — ou, de qualquer modo, só pode sê-lo quando se tratar de um pânico momentâneo.

100 Em primeiro lugar, o poder de compra dos produtores anteriores no mercado de bens de produção será comprimido, depois o poder de compra no mercado de bens de consumo daquelas pessoas que não recebem nenhuma cota ou só recebem uma cota insuficiente das rendas monetárias aumentadas resultantes da demanda do empresário. Isso explica a elevação de preços em períodos de alta. Se não estou enganado foi Von Mises quem cunhou a expressão extremamente feliz “poupança forçada” (*erzwungenes Sparen*) para esse processo.

Mas um lugar para ele é aberto à custa do poder de compra anteriormente existente.

Isso explica a maneira como funciona a criação de poder de compra. O leitor pode ver que não há nada de ilógico ou místico nela.¹⁰¹ A forma externa dos instrumentos de crédito é bastante irrelevante. Seguramente a questão é vista de modo mais claro no caso da nota de banco sem cobertura. Mas também um título que não substitua dinheiro existente e que não esteja baseado em bens já produzidos tem o mesmo caráter, se realmente circular. Evidentemente isso não será correto se apenas registrar a obrigação do empresário para com o seu credor ou se apenas for descontado, mas somente quando for usado no pagamento de bens. E todas as outras formas de instrumentos de crédito, mesmo o simples crédito na contabilidade de um banco, podem ser consideradas do mesmo ponto de vista. Assim como, quando se introduz gás adicional dentro de um recipiente, a parte do espaço ocupada por cada molécula do gás anteriormente existente é diminuída pela compressão, também o influxo do novo poder de compra no sistema econômico comprimirá o poder de compra antigo. Quando se completam as mudanças de preços que se tornam assim necessárias, quaisquer mercadorias dadas se trocam por novas unidades de poder de compra, nos mesmos termos que pelas antigas, sendo apenas que as unidades de poder de compra agora existentes são todas menores do que as que existiam antes e sua distribuição entre os indivíduos se alterou.

Isso pode ser chamado de inflação creditícia. Mas se distingue da inflação creditícia com propósitos de consumo por um elemento muito essencial. Nesses casos também o novo poder de compra toma o seu lugar junto ao antigo, os preços sobem, há uma retirada de bens que resulta favorável a quem recebe o crédito ou àqueles a quem este paga com as somas emprestadas. Aí o processo se rompe: os bens retirados são consumidos, os meios de pagamento criados permanecem em circulação, o crédito deve ser continuamente renovado e os preços subiram permanentemente. Pode ser então que o crédito seja pago com a corrente normal de renda — por exemplo, por um aumento dos impostos. Mas essa é uma operação nova, especial (deflação), que, tendo um prosseguimento bem conhecido, restaura novamente a saúde do sistema monetário, que, se não fosse por ela, não retornaria ao seu estado anterior.

Em nosso caso, contudo, o processo segue adiante *vi impressa*. O empresário deve não apenas devolver legalmente o dinheiro ao seu banqueiro, mas deve também devolver economicamente as mercadorias ao reservatório de bens — o equivalente aos meios produtivos emprestados; ou, como o exprimimos, deve, em última instância, cumprir a condição com a qual os bens podem normalmente ser retirados da

101 Cf. também HAHN, A. "Kredit". In: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*.

corrente social. O resultado de seu empréstimo o capacita a cumprir essa condição. Após completar o seu negócio — portanto, em nossa concepção, após o período ao fim do qual os seus produtos estão no mercado e os seus bens produtivos foram gastos —, se tudo correu de acordo com as suas expectativas, ele enriqueceu a corrente social com bens cujo preço total é maior do que o crédito recebido e do que o preço total dos bens direta ou indiretamente gastos por ele. Assim, a equivalência entre o dinheiro e as correntes de mercadorias é mais do que restaurada, a inflação creditícia mais do que eliminada, os efeitos sobre os preços mais do que compensados,¹⁰² de modo que se pode dizer que não há nenhuma inflação creditícia nesse caso — antes talvez deflação — mas apenas um aparecimento não-sincrônico de poder de compra e das mercadorias a ele correspondentes, o que temporariamente produz a aparência de inflação.

Ademais, o empresário pode agora pagar a sua dívida (montante creditado mais juros) em seu banco e normalmente ainda reter um saldo credor (= lucro empresarial) que é retirado do fundo de poder de compra do fluxo circular. Apenas esse lucro e juros necessariamente permanecem em circulação; o crédito bancário original desapareceu, de modo que o efeito deflacionário em si mesmo — e especialmente se não forem financiados continuamente novos e maiores empreendimentos — seria muito mais grave do que o indicado acima. É verdade que na prática duas razões evitam o desaparecimento rápido do poder de compra recém-criado: primeiro o fato de que a maior parte dos empreendimentos não são terminados em um período, mas, na maioria dos casos, apenas depois de uma série de anos. A essência do problema não se altera com isso, mas o poder de compra recém-criado permanece por mais tempo na circulação e o “resgate” na data legal toma frequentemente então a forma de uma “prorrogação”. Nesse caso não se trata economicamente de nenhum resgate, mas de um método de testar periodicamente a solidez do empreendimento. Economicamente isso deveria na verdade chamar-se “apresentação para exame das contas”, ao invés de “apresentação para pagamento” — quer a coisa a ser resgatada seja uma letra ou um empréstimo pessoal. Além disso, se é verdade que os empreendimentos de longo prazo são financiados por crédito de curto prazo, cada empresário e cada banco tentará, por razões óbvias, trocar essa base, assim que for possível, por outra mais permanente, e na verdade considerará uma façanha se puder saltar completamente a etapa inicial num caso individual. Na prática isso coincide aproximadamente com a substituição do poder de compra criado *ad hoc* pelo já existente. E isso geralmente acontece no caso do desenvolvimento

102 Só isso explicaria a queda dos preços em períodos de depressão e efetivamente explica a queda tradicional do nível de preços em momentos que nenhuma outra causa, por exemplo, a descoberta de ouro, pode evitá-la, como veremos no capítulo VI.

em plena marcha que já acumulou reservas de poder de compra — isso por razões que a nossa própria teoria explica e que não depõem contra ela — e na verdade em dois passos. Em primeiro lugar, são criados títulos e ações e seus montantes são creditados para o empreendimento, o que significa que os recursos bancários ainda financiam o empreendimento. Depois dispomos dessas ações e títulos e estes são pagos gradualmente — nem sempre de imediato, pelo contrário, as contas dos fregueses subscritores freqüentemente são apenas debitadas — pelos subscritores a partir de ofertas de poder de compra, reservas ou poupanças existentes. Assim, como se pode exprimir, são reabsorvidos pela poupança da comunidade. O resgate dos instrumentos de crédito é pois consumado e estes são substituídos por dinheiro vivo. Mas esse ainda não é o resgate final da dívida do empresário, o resgate em bens. Este último só vem mais tarde, mesmo nesse caso.

Em segundo lugar, ainda um outro fato evita o desaparecimento rápido do novo poder de compra. Os instrumentos de crédito podem desaparecer no caso de sucesso final, e têm, por assim dizer, a tendência de fazê-lo automaticamente. Mas mesmo que não desapareçam, nenhuma perturbação ocorre nem na economia individual nem na social — pois agora existem as mercadorias que constituem um contrapeso ao novo poder de compra e a única espécie realmente significativa de “cobertura” para esse poder, que é precisamente o que está sempre ausente no caso do crédito ao consumo. E assim o processo de produção pode sempre ser repetido de novo, com o auxílio da renovação do crédito, embora isso não seja mais “empreendimento novo” em nossa concepção. Logo, os instrumentos de crédito não apenas não têm nenhuma outra influência sobre os preços, mas perdem até mesmo a que originalmente exerciam. Na verdade, essa é a mais importante das maneiras pelas quais o crédito bancário força a sua entrada no fluxo circular, até que tenha se estabelecido ali de tal modo que seja necessário esforço analítico para reconhecer que a sua fonte não está ali. Se não fosse assim, a teoria convencional não apenas seria falsa — como é, de qualquer modo — mas indefensável e incompreensível.

Se portanto a possibilidade de conceder crédito não está limitada pela quantidade de recursos líquidos existentes, independentemente da criação para o próprio propósito de concessão de crédito, nem pela quantidade de bens existentes — ociosa ou total —, pelo que está ela limitada?

Primeiro no que diz respeito à prática: suponhamos que temos um padrão-ouro livre, ou seja, resgate das notas de banco em ouro à sua apresentação, a obrigação de vender ouro ao preço legal e a livre exportação de ouro. Suponhamos também que temos um sistema bancário agrupado em torno de um banco emissor central, mas que não há nenhuma outra barreira e norma legais para a gestação de negócios bancários — por exemplo, nenhuma regulamentação quanto a reservas para as notas etc. no banco central nem regulamentação quanto a

reservas para os depósitos etc. nos outros bancos. Isso representa o caso dominante, cujo tratamento é facilmente aplicável a outros casos. Então, toda nova criação de poder de compra que precede o aparecimento de quantidades correspondentes de bens e assim eleva os preços terá a tendência a elevar o valor do ouro contido na moeda de ouro acima do valor da unidade monetária. Isso levará a uma diminuição da quantidade de ouro em circulação, mas, acima de tudo, à apresentação de meios de pagamento bancários para o resgate, primeiro de notas de banco, depois todos os outros, direta e indiretamente, em outro sentido, para outro propósito e por outra razão que o que acabamos de descrever. E se a solvência do sistema bancário nesse sentido não deve ser posta em perigo, os bancos só podem conceder crédito de modo tal que a inflação resultante seja realmente temporária e além disso permaneça moderada. Mas só pode continuar temporária se o complemento em mercadoria do poder de compra recém-criado chega ao mercado no devido tempo, e se o banqueiro intervir com poder de compra retirado do fluxo circular, por exemplo, com dinheiro poupado por outras pessoas, nos casos de falência em que esse complemento não aparece de modo algum no mercado e nos casos de produção de longa duração em que ele só aparece depois de muitos anos. Assim, a necessidade de manter uma reserva que atue como um freio sobre o banco central, bem como sobre os outros bancos. Concorrendo com esse nexos está a circunstância de que todos os créditos concedidos se decompõem em somas pequenas no comércio diário, e, para servir a este último, deve ser trocado por moedas ou notas pequenas — ao menos na maioria dos países — que não podem ser criadas pelos bancos. Finalmente, a inflação creditícia deve provocar um escoamento de ouro para o exterior — portanto um perigo adicional de insolvência. Pode ocorrer, contudo, e na verdade às vezes isso de certo modo acontece, que os bancos de todos os países estendam seu crédito quase simultaneamente. Portanto, mesmo que não possamos, pela natureza das coisas e com as suposições feitas, estabelecer o limite à criação de poder de compra tão acuradamente como, digamos, o limite à produção de uma mercadoria, e mesmo que o limite deva variar de acordo com a mentalidade do povo, com a legislação etc., no entanto, podemos estabelecer que em qualquer momento esse limite existe e quais as circunstâncias que normalmente garantem a sua manutenção. A sua existência não exclui a criação de poder de compra no sentido que lhe damos nem altera o seu significado. Mas faz de seu volume, em qualquer momento, uma grandeza elástica, embora determinada.

A questão fundamental em consideração aqui é na verdade respondida apenas muito superficialmente pelo que foi dito acima; do mesmo modo como é respondida superficialmente a questão relativa às razões para uma taxa de câmbio, ao se dizer que esta deve estar entre os pontos do ouro no caso de um padrão-ouro livre universal.

Contudo, assim como no último caso consideramos o essencial, se omitirmos o mecanismo do ouro e considerarmos os “pontos de mercadorias” subjacentes, também em nosso caso, pelo mesmo princípio, chegamos a uma explicação mais fundamental do fato de que a criação de poder de compra tem limites definidos, embora elásticos, se considerarmos um país como um padrão-papel ou, digamos, com nada além de meios de pagamento bancários. Uma vez que o caso dos países que comerciam uns com os outros não oferece nada de fundamentalmente novo, deixamos sua análise ao leitor. Aqui, então, o limite é dado pela condição de que a inflação creditícia em favor dos novos empreendimentos deva ser apenas temporária, ou que não haja nenhuma inflação, no sentido de elevação permanente do nível de preços. E o freio que garante a manutenção desse limite é o fato de que qualquer outra conduta frente à grande demanda dos empresários por crédito significaria uma perda para o banco em questão. Essa perda sempre ocorre se o empresário não conseguir produzir mercadorias pelo menos iguais em valor ao crédito mais o juro. Só quando conseguir fazê-lo é que o banco terá feito um bom negócio — então, e só então, contudo, não haverá também nenhuma inflação, como demonstramos, ou seja, nenhuma infração do limite. Disso podem derivar as normas que determinam a magnitude da criação possível de poder de compra em casos individuais.

Apenas num outro caso, se fosse liberado da obrigação de resgatar os seus meios de pagamento em ouro e se fosse suspensa a consideração pela troca internacional, o mundo bancário poderia provocar inflação e determinar arbitrariamente o nível de preços, não apenas sem perdas, mas até mesmo com lucro: a saber, se injetasse meios de pagamento creditícios no fluxo circular, ou tornando boas as más obrigações mediante criação adicional de novos meios de circulação, ou concedendo créditos que realmente servem a fins de consumo. Em geral nenhum banco isolado poderia fazê-lo. Pois enquanto a sua emissão de meios de pagamento não afetasse apreciavelmente o nível de preços, a má obrigação permaneceria má e o crédito ao consumo se tornaria ruim se não ficasse dentro dos limites em que pudesse ser devolvido pelo devedor a partir de sua renda. Mas todos os bancos juntos poderiam fazê-lo. Segundo nossas proposições eles poderiam conceder continuamente crédito adicional e, precisamente por seu efeito sobre os preços, tornar bom o concedido anteriormente. E que isso seja possível até certo ponto, mesmo sem essas suposições, é a razão principal pela qual são efetivamente necessárias na prática restrições legais especiais e válvulas especiais de segurança.

Essa última afirmação é realmente evidente por si mesma. Como o Estado, em certas circunstâncias, pode imprimir notas sem nenhum limite determinável, assim também os bancos poderiam fazer o mesmo, se o Estado — pois se trata disso — lhes transferisse o direito no interesse e para os propósitos deles, e o senso comum não os impedisse

de exercê-lo. Mas isso não tem nada a ver com o nosso caso, a saber, a concessão de crédito e a criação de poder de compra para a realização de novas combinações *que sejam remunerativas ao nível vigente de preços*¹⁰³ — portanto nada a ver com o significado, a natureza e a origem da criação de poder de compra empresarial em geral. Enfatizo isso expressamente porque a tese concernente ao poder ilimitado que têm os bancos de criar meios de circulação tornou-se um ponto de ataque e um motivo para a rejeição da nova teoria do crédito, depois de ser repetidamente citada, não apenas sem as qualificações necessárias, mas também fora do contexto em que se encontra.¹⁰⁴

Capital

Já é tempo de dar expressão a um pensamento que esteve longamente à espera de formulação e que é familiar a todo homem de negócios. A economia capitalista é a forma de organização econômica na qual os bens necessários à nova produção são retirados de seu lugar estabelecido no fluxo circular pela intervenção de poder de compra criado *ad hoc*, enquanto aquelas formas de economia em que isso acontece por meio de qualquer tipo de poder de comando ou por meio de um acordo de todos os interessados representam a produção não-capitalista. *O capital não é nada mais do que a alavanca com a qual o empresário subjuga ao seu controle os bens concretos de que necessita, nada mais do que um meio de desviar os fatores de produção para novos usos, ou de ditar uma nova direção para a produção.* Essa é a única função do capital e por ela se caracteriza inteiramente o lugar do capital no organismo econômico.

Ora, o que é essa alavanca, esse meio de controle? Certamente não consiste em nenhuma categoria definida de bens, em nenhuma parte definível da oferta existente de bens. Geralmente concluímos que encontramos o capital na produção e que de algum modo ele é útil no processo produtivo. Portanto devemos também vê-lo em operação em algum lugar em nosso exemplo da realização de combinações novas. Ora, todos os bens de que o empresário necessita estão no mesmo nível de seu ponto de vista. Ele carece dos serviços dos agentes naturais, do trabalho, da maquinaria, da matéria-prima, de todos igualmente, exatamente no mesmo sentido, e nada distingue essas necessidades umas das outras. Evidentemente isso não quer dizer que não haja nenhuma diferença relevante entre essas categorias de bens. Pelo con-

103 Nossa teoria foi interpretada como se ela afirmasse que a criação de crédito facilita a realização de coisas novas ao elevar os preços, tornando com isso remunerativo o que de outra maneira não o seria. Isso *não* é o que ela diz.

104 Cf. o artigo, sob outros aspectos excelente, “Kredit” de Hahn, no *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*. Contra a sua formulação parece-me correto dizer: a quantidade de poder de compra novo que é possível criar é sustentada e limitada pelos bens futuros, embora não pelos bens existentes, e, repetindo, pelos bens *futuros* a preços *atuais*.

trário, certamente há diferenças, mesmo que seu significado tenha sido e ainda seja superestimado por muitos teóricos. Mas está claro que o comportamento do empresário é o mesmo em relação a todas essas categorias: ele compra todas elas com dinheiro, pelo qual calcula ou paga juros, sem distinção, sejam ferramentas, terra ou trabalho. Todas cumprem o mesmo papel, são igualmente necessárias para ele. Em particular é bem irrelevante se ele começa a sua produção *ab ovo*, ou seja, simplesmente compra trabalho e terra, ou se também adquire de imediato produtos intermediários existentes, ao invés de ele próprio produzi-los. Finalmente, se precisasse adquirir bens de consumo, isso também não faria nenhuma diferença fundamental. Não obstante, pareceria que os bens de consumo teriam maior direito a serem enfatizados, especialmente se se aceitasse a teoria de que o empresário “adianta” bens de consumo aos possuidores de meios produtivos, no sentido mais restrito da palavra. Nesse caso esses bens teriam características diferentes de outros bens; desempenhariam um papel especial e na verdade precisamente o papel que atribuímos ao capital. Disso se seguiria que o empresário trocava serviços produtivos por bens de consumo. Então deveríamos dizer que o capital consiste em bens de consumo. Contudo essa possibilidade já está resolvida.

Deixando de lado essa última interpretação, não há nenhuma razão para fazer qualquer tipo de distinção entre todos os bens que o empresário compra, e conseqüentemente nenhuma razão para incluir qualquer grupo deles sob o nome de capital. Não é necessário nenhum argumento para mostrar que a definição do capital que o faz consistir em bens é aplicável a todas as organizações econômicas e assim não é adequada para caracterizar a economia capitalista. Além disso não é verdade que, se se perguntasse ao homem de negócios em que consiste o seu capital, ele indicaria qualquer dessas categorias de bens. Se mencionar sua fábrica incluirá o terreno sobre o qual esta se assenta, e se quiser responder de maneira completa não esquecerá o seu capital de giro, no qual estão incluídas compras de serviços do trabalho, direta ou indiretamente.

O capital de um empreendimento, contudo, também não é o agregado de *todos* os bens que servem aos seus propósitos. Pois o capital se *defronta* com o mundo das mercadorias. Os bens são comprados com capital — “o capital é investido em bens” — mas esse mesmo fato implica o reconhecimento de que a sua função é diferente da dos bens adquiridos. A função dos bens consiste em servir a um fim produtivo que corresponde à sua natureza técnica. A função do capital consiste em obter para o empresário os meios com que produzir. O capital se coloca como um terceiro agente necessário à produção numa economia de trocas, *entre* o empresário e o mundo dos bens. Constitui a ponte entre eles. Não faz parte diretamente da produção, ele próprio não é

“elaborado”; pelo contrário, desempenha uma tarefa que deve ser feita antes que a produção técnica possa começar.

O empresário precisa ter capital antes que possa pensar em se abastecer de bens concretos. Há um momento em que ele já tem o capital necessário, mas não ainda os bens de produção, e nesse momento se pode ver mais claramente do que nunca que o capital não é algo idêntico a bens concretos, mas é um agente independente. E o seu único propósito, a única razão pela qual o empresário precisa de capital — recorro a fatos óbvios — é simplesmente a de servir como um fundo com o qual os bens produtivos podem ser pagos. Ademais, enquanto essa compra não terminar, o capital não tem absolutamente nenhuma relação com algum bem definido. Evidentemente ele existe — quem poderia negá-lo? — mas sua qualidade característica é precisamente a de não entrar em consideração como uma categoria concreta de bens, a de não ser empregada tecnicamente como um bem, mas como um meio de prover esses bens para serem empregados na produção em sentido técnico. Mas, quando se completa essa compra, o capital do empresário consiste então em bens concretos — todas as espécies de terra, assim como ferramentas compradas, mas, ainda assim, em bens? Se alguém exclamar com 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 vista deve-se ainda acrescentar: serviços da terra e do trabalho e também bens de consumo — isso não se justifica após a compra? O capital já cumpriu agora a função que lhe foi atribuída por nós. Se os meios produtivos necessários e, como suporemos, também os serviços do trabalho necessários estão comprados, então o empresário não tem mais o capital que foi colocado à sua disposição. Entregou-o em troca de meios produtivos. Foi dissolvido em rendimentos. A concepção tradicional atualmente é a de que o capital consiste agora em bens adquiridos. Na verdade, um pressuposto dessa interpretação é o de que a função do capital de obter bens é completamente ignorada e substituída pela hipótese irreal de que ao empresário são emprestados os bens mesmos de que precisa. Se não se faz isso e se, seguindo a realidade, se distingue o fundo com o qual os bens de produção são pagos desses próprios meios produtivos, não pode haver, em minha opinião, a menor dúvida de que é a esse fundo que se refere tudo o que se costuma chamar de capital e tudo o que designamos por fenómeno capitalista. Se isso é correto, é ainda mais claro que o empresário não possui mais esse fundo, porque acabou de gastá-lo, e que as partes dele nas mãos dos vendedores de meios produtivos não podem ter um carácter diferente das somas recebidas com a venda de pão nas mãos do padeiro. O método habitual de expressão freqüentemente encontrado que descreve como “capital” os meios produtivos comprados não prova nada, ainda mais quando acompanhado da outra expressão, a saber,

que o capital está “incorporado a esses bens”. Esse último método de expressão só pode estar correto no sentido em que também se pode dizer que o carvão está “incorporado” a uma viga de aço, ou seja, no sentido de que o uso do carvão levou à criação da viga de aço. Mas, por tudo isso, o empresário não tem ainda o seu capital? E não pode ele ao menos “retirar” de novo o seu capital desse “investimento”, embora o mesmo carvão não possa ser obtido de novo? Creio que essas questões podem ser respondidas satisfatoriamente. Não, o empresário gastou o seu capital. Em troca deste adquiriu bens que não empregará como capital, ou seja, como fundo para pagamento de outros bens, mas na produção técnica. Entretanto, se mudar de idéia e desejar desfazer-se desses bens, haverá constantemente outras pessoas prontas a comprá-los — e então pode novamente entrar na posse de um maior ou menor montante de capital. Desse ponto de vista, uma vez que os seus meios produtivos podem não apenas servir como meios produtivos, mas também indiretamente como capital — na medida em que pode usá-los para obter primeiramente poder de compra e depois outros meios produtivos —, está certo ao chamá-los, por elipse, de seu capital. Realmente eles são a única fonte de poder de compra sob seu comando, se ele tiver necessidade disso antes que sua produção se complete. Chegaremos ainda a uma outra razão para essa interpretação. A segunda questão agora também está respondida: o empresário pode obter capital novamente vendendo seus bens de produção. Evidentemente ele não pode obter de novo o mesmo capital, na maioria dos casos nem mesmo a mesma soma. Mas como isso não importa, a expressão plástica “retirar o seu capital” tem um sentido que, embora figurado, é no entanto bastante correto. Isso não entra em conflito com a nossa interpretação.

O que é então o capital se não consiste nem em uma espécie definida de bens nem em bens em geral? A essa altura a resposta é bastante óbvia: é um fundo de poder de compra. Só enquanto tal pode desempenhar sua função essencial, a única função para a qual o capital é necessário na prática e para a qual o conceito de capital tem um uso na teoria, que não pode ser substituído com igual adequação pela enumeração de categorias de bens.

Coloca-se agora a questão do que exatamente constitui esse fundo de poder de compra. Essa questão parece ser muito simples. Em que consiste o meu fundo de poder de compra? Ora, em dinheiro e nos meus outros ativos calculados em dinheiro. Essa resposta nos levaria praticamente ao conceito de capital de Menger. Certamente chamo isso de “meu capital” inúmeras vezes. Além disso, também não há nenhuma dificuldade em distingui-lo, enquanto “fundo”, do “fluxo” de rendimentos, de modo que aqui damos um passo em direção a Irving Fisher. Novamente é lícito dizer que posso aplicar num empreendimento essa mesma soma ou emprestá-la a um empresário.

Contudo, essa visão, aparentemente tão satisfatória à primeira

vista, infelizmente não é completamente adequada. Não é verdade que posso entrar nas fileiras dos empresários apenas com essa soma. Se posso sacar uma letra que será tomada em pagamento, então posso também comprar bens de produção no seu montante. Poder-se-ia dizer agora que simplesmente contraio uma dívida com isso, o que está longe de aumentar o meu capital. Poder-se-ia dizer ainda que os bens “comprados” com a letra me são simplesmente emprestados. No entanto, olhemos mais atentamente. Se eu for bem-sucedido, poderei resgatar a letra com dinheiro ou com letras que não provêm do meu capital, mas dos resultados financeiros do meu produto. Assim aumentei meu capital, ou, se houver alguma relutância em admiti-lo, fiz algo que me presta exatamente o mesmo serviço que um aumento de meu capital, sem incorrer em dívidas que posteriormente diminuiriam novamente o meu capital. Poder-se-ia objetar que o meu capital teria crescido se eu não tivesse que pagar dívidas. Contudo, essas dívidas foram pagas com um ganho, que nem mesmo podemos ter certeza de que teria sido acrescentado ao meu capital, se este me fosse devolvido inalterado. Pois eu poderia usá-lo para adquirir bens de consumo, caso em que seria contrário a toda espécie de tratamento descrevê-lo como uma parte do capital. Se é correto que a função do capital só consiste em assegurar ao empresário o controle sobre os bens de produção, então não podemos fugir à conclusão de que o meu capital seria aumentado pela criação da letra. Se o leitor tiver em mente o que foi dito anteriormente, em combinação com o que se segue, nossa conclusão perderá muito de sua aparência paradoxal. É verdade que não me tornei mais rico pela criação da letra. Mas o termo “riqueza” (*Vermögen*) torna possível levar em consideração esse outro aspecto do problema.

Mas também não é verdade que a expressão em termos de dinheiro baste para emprestar um caráter de capital, no sentido em que o tomamos, à propriedade que não for ela mesma mantida na forma de dinheiro. Se alguém possui alguma espécie de bens, não será possível em geral obter os bens de produção de que necessita pela troca direta. Pelo contrário, sempre será preciso vender os bens que se tem e depois empregar o resultado da venda como capital, ou seja, na obtenção dos bens de produção requeridos. Na verdade, a concepção que está sendo considerada também reconhece isso ao enfatizar o valor em dinheiro dos bens que alguém possui. É fácil verificar, quando se descreve esses bens próprios como capital, que se trata apenas de um modo de expressão elíptico ou figurativo. O mesmo também é verdade quanto aos meios de produção comprados, como já se mencionou, que essa concepção também trata como capital.

Até agora nossa definição é, por um lado, mais ampla, e, por outro, mais estreita que a de Menger e de outras a ela relacionadas. Apenas meios de pagamento são capital, não meramente “dinheiro”, mas meios de circulação em geral, de qualquer espécie

que possam ser; contudo, nem todos os meios de pagamento, mas apenas os que efetivamente cumprem a função característica em que estamos interessados.

Essa limitação reside na natureza da coisa. Se os meios de pagamento não servem para prover um empresário dos bens de produção e retirar estes últimos de seu emprego anterior com esse propósito, então não são capital. Num sistema econômico sem desenvolvimento não há portanto nenhum “capital”; ou, exprimindo de outra maneira, o capital não cumpre a sua função característica, não é um agente independente. Ou, dito ainda em outras palavras, as várias formas de poder de compra em geral não constituem capital nesse ponto; são simplesmente meios de troca, meios técnicos para a realização de trocas habituais. Com isso, o seu papel no fluxo circular está completo — a não ser esse papel técnico, elas não têm nenhum outro, de modo que podem ser desprezadas, sem que se deixe de lado nada realmente essencial. Na realização de combinações novas, contudo, o dinheiro e seus substitutos tornam-se um fator essencial e exprimimos isso ao descrevê-los como capital. Assim, de acordo com o nosso ponto de vista, o capital é um conceito do desenvolvimento, ao qual nada corresponde no fluxo circular. *Esse conceito incorpora um aspecto do processo econômico que somente os fatos do desenvolvimento nos sugerem.* Gostaria de chamar a atenção do leitor para essa afirmação. Muito contribui ela para a compreensão do ponto de vista aqui desenvolvido. Se se fala em capital com a conotação que a palavra tem na vida prática, então sempre se pensa não tanto em coisas, mas em processos ou em certo aspecto das coisas, isto é, na possibilidade de atividade empresarial ou na possibilidade de controle sobre meios produtivos em geral. Esse aspecto é algo comum a muitos conceitos de capital e os esforços para pô-lo em relevo explicam, em minha opinião, as qualidades “proteiformes” da definição real. Segundo ela, nada em si mesmo é realmente capital, incondicionalmente e em virtude de qualidades imanentes, mas o que é designado como capital o é apenas na proporção em que satisfaz certas condições, ou apenas de um certo ponto de vista.

Definiremos o capital, então, como a soma de meios de pagamento que está disponível em dado momento para transferência aos empresários. No momento em que o desenvolvimento começa, a partir de um fluxo circular em equilíbrio, apenas uma parte muito pequena dessa soma de capital poderia, de acordo com a nossa interpretação, consistir em dinheiro; pelo contrário, deveria consistir em outros meios de pagamento recém-criados com esse propósito. Se o desenvolvimento já foi desencadeado ou se o desenvolvimento capitalista se associa a uma forma não-capitalista ou intermediária, começará com um suprimento de recursos líquidos acumulados. Mas, na teoria estrita, não poderia fazê-lo. E mesmo na realidade, quando uma coisa realmente significativa deve ser feita pela primeira vez, isso é sempre impossível.

O capital, então, é um agente na economia de trocas. Um processo da economia de trocas está expresso na imagem do capital, a saber, a transferência de meios produtivos ao empresário. Em nossa concepção, portanto, há realmente somente capital privado e não “social”. Os meios de pagamento só podem desempenhar seu papel de capital nas mãos de indivíduos particulares. Assim não haveria muito propósito em falar de capital social, com esse sentido. Não obstante, a soma de capitais privados nos diz algo: dá-nos a dimensão do fundo que pode ser posto à disposição dos empresários, a dimensão do poder de retirar meios de produção de seus canais anteriores. Portanto, o conceito de capital social não é desprovido de sentido,¹⁰⁵ embora não haja tal capital numa economia comunista. No entanto, em geral se pensa no estoque de bens de uma nação, quando se fala de capital social e somente os conceitos de capital real conduziram ao de capital social.

O mercado monetário

Ainda há um passo a ser dado. O capital não é nem o todo nem uma parte dos meios de produção — originais ou produzidos. Tampouco o capital é um estoque de bens de consumo. Ele é um agente especial. Como tal deve ter um mercado naquele sentido teórico em que há um mercado para bens de consumo e para bens de produção. E a esse mercado teórico deve corresponder, na realidade, algo similar ao que ocorre no caso desses outros dois. Vimos no capítulo I que há mercados para os serviços do trabalho e da terra e para bens de consumo nos quais está assentado tudo de essencial ao fluxo circular, enquanto os meios de produção produzidos, itens transitórios, não têm um tal mercado independente. No desenvolvimento que introduz esse novo agente, o capital, no processo econômico, deve haver ainda um terceiro mercado em que ocorre algo interessante, o mercado de capital.

Isso existe: a realidade nô-lo mostra diretamente, muito mais diretamente do que nos mostra os mercados de serviços e de bens de consumo. Ele é muito mais concentrado, muito mais bem organizado, muito mais fácil de observar do que os outros dois. É o que o homem de negócios chama de mercado monetário aquele a respeito do qual todo jornal noticia diariamente sob esse título. Do nosso ponto de vista, o nome não é totalmente satisfatório: não é simplesmente o dinheiro que é negociado, e poderíamos em parte nos juntar ao protesto dos economistas contra essa concepção dele. Mas aceitamos o nome. De qualquer modo, o mercado de capital é a mesma coisa que o fenômeno que a prática descreve como mercado monetário. Não há nenhum outro

105 Isso é sobretudo verdadeiro se se mede cada unidade de capital pelos montantes de bens de produção obteníveis com ela num dado momento. Se se faz isso, pode-se falar também de capital “real” — mas apenas em sentido figurado.

mercado de capital.¹⁰⁶ Esboçar uma teoria do mercado monetário seria uma tarefa atraente e proveitosa. Até agora não temos nenhuma.¹⁰⁷ Seria especialmente interessante e proveitoso coletar e testar o significado teórico das regras práticas da experiência que determinam as decisões do homem prático e o seu julgamento de situações particulares. Na verdade são formuladas de modo estrito em sua maior parte e guiam todo autor de artigos sobre o mercado monetário. Essas regras práticas de previsão econômica são atualmente muito desligadas da teoria, embora o seu estudo auxilie profundamente a compreensão da vida econômica moderna. Não podemos aqui entrar nesse assunto. Só diremos o que for necessário para os nossos propósitos. Isso pode ser feito em poucas palavras.

Numa economia sem desenvolvimento não haveria tal mercado monetário. Se ela fosse extremamente organizada e suas transações fossem liquidadas com meios de pagamento creditícios, haveria um escritório central de liquidações, uma espécie de câmara de compensação ou de centro contábil do sistema econômico. Nas transações dessa instituição se refletiria tudo o que acontece no sistema econômico, por exemplo, o pagamento periódico de salários e impostos, os requisitos para proceder às colheitas e para os feriados. Mas esses seriam apenas problemas de cômputo. Ora, essas funções também devem ser desempenhadas quando há desenvolvimento. Com desenvolvimento, além disso, há sempre emprego para o poder de compra que esteja momentaneamente ocioso. E finalmente, com o desenvolvimento, como já foi enfatizado, o crédito bancário penetra nas transações do fluxo circular. É assim então que essas coisas se tornam na prática elementos da função do mercado monetário. Tornam-se uma parte do organismo do mercado monetário. E assim os requisitos do fluxo circular são acrescentados à demanda do empresário no mercado monetário, por um lado, e, por outro, o dinheiro do fluxo circular aumenta a oferta de dinheiro nesse mercado. Por isso sentimos, em todo artigo sobre o mercado monetário, a pulsação do fluxo circular, por isso vemos que a demanda de poder de compra aumenta na época da colheita, quando vence o prazo dos impostos etc., ao passo que depois desses momentos a oferta aumenta. Mas isso não deve impedir-nos de distinguir as transações no mercado monetário que pertencem ao fluxo circular das outras. Apenas estas últimas são fundamentais; as primeiras são acrescentadas a elas e de qualquer modo o fato de que apareçam no mercado monetário é meramente uma consequência do desenvolvimento. Todos os efeitos recíprocos que obviamente juntam as duas não alteram o

106 Pode-se, no máximo, com Spiethoff (*loc. cit.*), distinguir o mercado de capital, como o mercado para o poder de compra de longo prazo, do mercado monetário, como o mercado para empréstimos a curto prazo. Mas o poder de compra é a mercadoria de ambos.

107 Cf., contudo, HAHN, A. "Zur Theorie des Geldmarkets". In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* (1923).

fato de que, mesmo na prática, elas podem ser distintas em todos os casos, e de que no mercado monetário é sempre possível dizer o que pertence ao fluxo circular e o que pertence ao desenvolvimento.

O cerne da questão reside nos requisitos de crédito dos novos empreendimentos. Evidentemente que devemos recordar que a influência das relações internacionais nas quais todo sistema econômico se insere, e da intervenção não-econômica, à qual todo sistema econômico está exposto, são desprezadas aqui, para abreviar e simplificar a exposição. Assim passam fora da nossa vista os fenômenos da balança de pagamentos nacional, do comércio de barras de ouro etc. Com essa condição, só acontece uma coisa fundamental no mercado monetário, em relação à qual tudo o mais é acessório: pelo lado da demanda aparecem empresários e do lado da oferta produtores e negociantes de poder de compra, isto é, banqueiros, ambos com suas equipes de agentes e intermediários. O que acontece é simplesmente a troca de poder de compra presente por futuro. Na luta cotidiana de preços entre as duas partes é decidido o destino das novas combinações. O sistema de valores futuros nessa luta de preços aparece primeiro de forma prática, tangível e em relação com as condições dadas do sistema econômico. Seria totalmente errôneo acreditar que o preço do crédito de curto prazo é uma questão indiferente para as novas empresas, uma vez que é de crédito de longo prazo que elas precisam. Pelo contrário, em nenhum lugar se expressa tão claramente toda a situação econômica, em todos os momentos, quanto no preço dos empréstimos de curto prazo. O empresário não toma necessariamente um empréstimo para todo o período no qual precisa de crédito, mas à proporção que vai surgindo a necessidade e freqüentemente quase de um dia para o outro. Além disso, os especuladores freqüentemente conservam ações, especialmente de novos empreendimentos, com esse crédito de curto prazo, que pode ser concedido hoje e negado amanhã. Podemos observar dia a dia como os requisitos de crédito da indústria se manifestam e como o mundo bancário às vezes apóia e encoraja e às vezes refreia a demanda. Enquanto em outros mercados a demanda, assim como a oferta, mostra certa constância, mesmo no desenvolvimento, aqui surpreendentemente aparecem dia a dia grandes flutuações. Explicaremos isso pela função especial do mercado monetário. Todos os planos e perspectivas quanto ao futuro do sistema econômico o afetam, todas as condições da vida nacional, todos os acontecimentos políticos, econômicos e naturais. Difícilmente há uma notícia que não influencie necessariamente as decisões relativas à realização de novas combinações ou à posição do mercado monetário e as opiniões e intenções dos empresários. O sistema de valores futuros deve se adaptar a cada situação nova. Evidentemente isso não é efetuado meramente pelas variações no preço do poder de compra. Freqüentemente a influência pessoal atua somando-se a estas

últimas ou em lugar delas. Mas não há necessidade de entrar nesses detalhes bem conhecidos.

O mercado monetário é sempre, por assim dizer, o quartel-general do sistema capitalista, do qual partem as ordens para as suas divisões individuais, e o que ali é debatido e decidido é sempre em essência o estabelecimento de planos para o desenvolvimento posterior. Todas as espécies de requisitos de crédito vêm a esse mercado; nele todas as espécies de projetos econômicos travam relação uns com os outros e lutam por sua realização; todas as espécies de poder de compra, saldos de toda sorte, fluem para ele a fim de serem vendidos. Isso dá origem a um bom número de operações de arbitragem e de manobras de intermediação que podem com facilidade esconder o fundamental. Não obstante, creio que, no fundo, a nossa concepção quase não precisa temer a contradição.

Assim a função principal do mercado monetário ou de capital é o comércio de crédito com o propósito de financiar o desenvolvimento. O desenvolvimento cria e alimenta esse mercado. No curso do desenvolvimento lhe é atribuída ainda uma outra, ou seja, uma terceira função: ele se torna mercado das próprias fontes de rendimentos. Consideraremos mais tarde a relação entre o preço do crédito e o preço das fontes de rendimentos permanentes ou temporários. Aqui fica claro o seguinte: a venda de tais fontes de retornos representa um método de adquirir capital, e a sua compra um método de empregar capital, conseqüentemente a negociação de fontes de retornos não pode ser muito afastada do mercado monetário. O comércio de terra também se inseriria aqui, e somente circunstâncias técnicas impedem que apareça na prática como uma parte das transações do mercado monetário; mas não há falta de ligação causal entre os dois.

CAPÍTULO IV

O Lucro Empresarial¹⁰⁸

Os primeiros três capítulos assentaram as bases sobre as quais se apóia tudo o que se segue. Como primeiro fruto chegamos à explicação do lucro empresarial, e de modo tão fácil e natural que, para manter este capítulo breve e simples, prefiro pôr algumas discussões mais difíceis, cujo lugar realmente seria aqui, no próximo capítulo, onde todos os problemas espinhosos podem ser tratados como um todo.

O lucro empresarial é um excedente sobre os custos. Do ponto de vista do empresário, é a diferença entre receitas e despesas no negócio, como nos foi dito por grande número de economistas. Por superficial que seja essa definição, é suficiente como ponto de partida. Por “despesas” entendemos todos os desembolsos que o empresário deve fazer direta ou indiretamente na produção. A isso se deve acrescentar um salário apropriado para o trabalho desempenhado pelo empresário, uma renda apropriada para qualquer terra que porventura lhe pertença e finalmente um prêmio de risco. Por outro lado não insisto aqui em que o juro sobre o capital deva ser excluído desses custos. Na prática é incluído neles, visivelmente, ou, se o capital pertence ao próprio empresário, pelo mesmo método de cômputo que o dos salários pelo seu trabalho pessoal ou da renda pela sua terra própria. Isso pode bastar por enquanto, ainda mais que muitos teóricos põem o juro sobre o capital na mesma categoria que a renda e os salários. Deixo agora neste capítulo, a critério do leitor, desprezar a existência de juros sobre o capital, no sentido de nossa interpretação, ou reconhecê-lo, no sentido de qualquer teoria de juros, como um ter-

108 As teorias mais importantes sobre os lucros podem ser caracterizadas nos seguintes termos: teoria da fricção, teoria dos salários, teoria do risco, teoria da renda diferencial. Remeto para sua discussão a *Wesen*, Livro Terceiro, e não entrarei aqui numa crítica delas. Para a história da doutrina, ver Pierstorff e Mataja. Ao mesmo tempo, J. B. Clark, cuja teoria é a mais próxima à minha, pode ser citado aqui; cf. seu *Essentials of Economic Theory*.

ceiro ramo “estático” de rendimento e incluí-lo nos custos do negócio. De qualquer modo sua natureza e sua origem não nos interessam aqui.

Com essa definição das despesas pode parecer duvidoso que haja qualquer excedente sobre os custos. Provar que há um excedente é portanto a nossa primeira tarefa. Nossa solução pode ser assim brevemente expressa: no fluxo circular as receitas totais de um negócio — abstraindo o monopólio — são suficientemente grandes para cobrir as despesas. Nele só há produtores que não ganham lucros nem sofrem perdas e cujo rendimento é suficientemente caracterizado pela frase “salários de administração”. E, uma vez que as novas combinações que são realizadas, se há “desenvolvimento”, são necessariamente mais vantajosas do que as antigas, as receitas totais devem nesse caso ser maiores do que os custos totais.

Em honra a Lauderdale,¹⁰⁹ que foi o primeiro a tratar de nosso problema, começarei com o aperfeiçoamento do processo produtivo, com o exemplo tradicional do tear mecânico, o que também é recomendado pelo fato de ter sido submetido a uma análise minuciosa por Böhm-Bawerk.¹¹⁰ Muitos, se não a maioria, dos feitos dos líderes da vida econômica moderna são desse gênero; em particular a nova era dos séculos XVIII e XIX apresenta esforços nesse sentido. É verdade que nesse período encontramos as várias funções que devem ser diferenciadas no processo de introdução de aperfeiçoamentos na produção ainda menos separadas do que hoje em dia. Homens como Arkwright inventaram e ao mesmo tempo colocaram em prática as suas invenções. Não tinham à sua disposição o nosso moderno sistema de crédito. Contudo espero que tenha levado o leitor tão longe que eu possa fazer uso de nossas ferramentas analíticas em sua forma mais pura, sem maiores explicações e repetições.

A questão então aparece da seguinte maneira. Se alguém num sistema econômico, no qual a indústria têxtil produza apenas com trabalho manual, vê a possibilidade de fundar um negócio que use teares mecânicos, se se sente à altura da tarefa de transpor todas as inúmeras dificuldades, e tomou a decisão final, então, antes de tudo, precisa de poder de compra. Toma-o emprestado de um banco e cria o seu negócio. É absolutamente irrelevante se constrói ele mesmo os teares mecânicos ou se manda uma outra empresa construí-los, de acordo com suas diretrizes, para se limitar a utilizá-los. Se um trabalhador pode com esse tear produzir agora seis vezes mais do que um trabalhador manual num dia, é óbvio que, dadas três condições, o negócio deve render um excedente sobre os custos, uma diferença entre receitas e despesas. Primeiro, o preço do produto não deve cair quando a nova

109 *Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth*. É verdade que ele tinha em vista um objetivo completamente diferente, a saber, a explicação do juro.

110 Em seu *Capital and Interest*, VII, 3.

oferta¹¹¹ aparecer, ou então não deve cair numa proporção tal que o produto maior por trabalhador não produza receitas maiores agora do que o produto menor obtível pelo trabalho manual produzia anteriormente. Em segundo lugar, os custos do tear mecânico por dia precisam ficar abaixo dos salários diários dos cinco trabalhadores despedidos ou então abaixo da soma que permanece depois de abater a possível queda no preço do produto e deduzir o salário do trabalhador requerido. A terceira condição suplementa as outras duas. Essas duas cobrem os salários dos operários que trabalham junto aos teares e os salários e a renda que vão em pagamento aos teares. Até agora tomei o caso em que esses salários e rendas são simplesmente aqueles que imperavam antes que o empresário preparasse seus planos. Se a sua demanda for relativamente pequena, podemos nos contentar com isso.¹¹² Se não for, porém, os preços dos serviços do trabalho e da terra se elevam por causa da nova demanda. Pois os outros estabelecimentos têxteis, de início, continuam funcionando e os meios de produção necessários não precisam ser retirados diretamente deles, mas da indústria em geral. Isso ocorre por meio de um aumento de preços. E, portanto, o homem de negócios, que deve antever e estimar a alta de preços no mercado de bens de produção que se segue ao seu aparecimento, não pode simplesmente incluir em seus cálculos os salários e rendas anteriores, mas deve acrescentar um montante apropriado, de modo que ainda um terceiro item deve ser deduzido. Apenas se as receitas excederem as despesas após o abatimento dos três conjuntos de mudanças é que haverá um excedente sobre os custos.

Essas três condições cumpriram-se na prática inumeráveis vezes. Isso prova a possibilidade de um excedente sobre os custos.¹¹³ Todavia, obviamente não se cumprem sempre, e quando não o fazem, e o fato é previsto, o novo negócio não é organizado; se esse fato não for previsto, não resulta nenhum excedente, mas perda. Se as condições forem cumpridas, contudo, o excedente realizado é *ipso facto* um lucro líquido. Pois os teares geram um produto físico maior do que poderiam gerar, com o método anterior, os serviços da terra e do trabalho neles contidos, embora, no caso de preços constantes dos bens de produção e dos produtos, esse último método também permitisse que a produção fosse realizada sem perda. Além disso, os teares obviamente estão disponíveis para o nosso empresário pelo preço de custo — desprezamos a possi-

111 Aqui partimos do exemplo de Lauderdale para permanecermos fiéis a toda a nossa concepção do processo e ao mesmo tempo à realidade.

112 Esse seria o caso da concorrência completamente livre, para cujo conceito é necessário que nenhuma empresa seja forte o suficiente para influenciar os preços pela sua própria ação sobre a oferta e a demanda.

113 Deve-se notar que nessa afirmação não há um apelo à realidade de um fenômeno ainda a ser explicado, do tipo encontrado em muitos representantes da teoria da produtividade em relação ao fato do juro. Quanto ao resto, uma maior fundamentação virá depois.

bilidade de patenteamento, por julgá-la incompreensível sem outras considerações. Assim tem origem uma diferença entre as receitas, que são determinadas de acordo com os preços que eram de equilíbrio, ou seja, o custo, quando só o trabalho manual estava sendo utilizado, e as despesas, que agora são essencialmente menores por unidade de produto do que para os outros estabelecimentos. E essa diferença não precisa ser aniquilada pelas mudanças de preços ocasionadas pelo aparecimento do indivíduo em questão pelo lado da demanda e da oferta. Isso é tão claro que podemos dispensar uma formulação mais rigorosa desse ponto.

Mas agora vem o segundo ato do drama. O encanto está quebrado e os novos estabelecimentos estão surgindo continuamente sob o impulso dos lucros sedutores. Ocorre uma reorganização completa da indústria, com aumento de produção, luta concorrencial, superação dos estabelecimentos obsoletos, possível demissão de trabalhadores etc. Cuidaremos melhor desse processo mais adiante. Apenas uma coisa nos interessa aqui: o resultado final deve ser uma nova posição de equilíbrio, na qual, com os novos dados, reine novamente a lei do custo, de modo que os preços dos produtos agora sejam de novo iguais aos salários e rendas dos serviços do trabalho e da terra que estão incorporados nos teares, mais os salários e rendas dos serviços do trabalho e da terra que ainda devem colaborar com os teares para que o produto possa vir a existir. O incentivo a produzir mais e mais produtos não cessará antes que se alcance essa condição, nem antes que o preço caia como resultado do crescimento da oferta.

Conseqüentemente, o excedente do empresário em questão e de seus seguidores imediatos desaparece.¹¹⁴ Não em seguida, é verdade, mas, em regra, apenas após um período maior ou menor de diminuição progressiva.¹¹⁵ Não obstante, o excedente é realizado, constitui, em dadas condições, um montante definido de retornos líquidos, mesmo que apenas temporários. Ora, a quem caberá ele? Obviamente aos indivíduos que introduziram os teares no fluxo circular, não aos meros inventores, mas também não aos meros produtores ou usuários deles. Aqueles que os produzem sob encomenda apenas receberão seu preço de custo, aqueles que os empregam de acordo com as instruções os comprarão tão caro de início que dificilmente receberão algum lucro. O lucro caberá àqueles indivíduos cuja façanha seja introduzir os teares, quer os produzam e usem, quer apenas os produzam ou apenas os usem. Em nosso exemplo, a grande importância associa-se ao emprego, mas isso não é essencial. A introdução é realizada pela fundação de novos estabelecimentos, quer para a produção, quer para o emprego ou para ambos. Com o que os indivíduos em consideração contribuíram para isso? Apenas com a vontade e a ação: não com bens concretos,

114 Cf. BÖHM-BAWERK. *Loc. cit.*, p. 174.

115 Para simplificar, porém, a exposição confinamos o processo em geral a um período econômico.

pois compraram estes — de outros ou de si mesmos; não com poder de compra com o qual os compraram, pois tomaram este emprestado — de outros ou, se também levarmos em consideração a aquisição em períodos anteriores, de si mesmos. E o que fizeram? Não acumularam nenhuma espécie de bens, não criaram nenhum meio de produção original, mas empregaram os meios de produção existentes de modo diferente, mais apropriadamente, de maneira mais vantajosa. Eles “realizaram novas combinações”. São empresários. E o seu lucro, o excedente, ao qual não corresponde nenhuma obrigação, é um lucro empresarial.

Assim como a introdução de teares é um caso especial da introdução de maquinaria em geral, também a introdução de maquinaria é um caso especial de todas as mudanças no processo produtivo no sentido mais amplo, cujo objetivo é produzir uma unidade de produto com menos dispêndio e assim criar uma discrepância entre o seu preço existente e seus novos custos. Muitas inovações na organização dos negócios e todas as inovações nas combinações comerciais se incluem nisso. Para todos esses casos se pode repetir o que foi dito, palavra por palavra. A introdução de estabelecimentos industriais de larga escala, num sistema econômico no qual eram anteriormente desconhecidos, é representativa do primeiro grupo. Num negócio em larga escala são possíveis um arranjo mais adequado e uma utilização dos fatores de produção melhor do que em negócios menores; e além disso é possível a escolha de uma localização mais favorável. Mas a introdução de negócios de larga escala é difícil. Em nossas proposições todas as condições necessárias estão faltando — trabalhadores, pessoal treinado, condições necessárias de mercado. Resistências inumeráveis de caráter político e social trabalham contra. E a organização em si mesma, ainda desconhecida, requer uma capacidade especial para ser construída. Contudo, se alguém tem em si o que faz parte do sucesso nessas circunstâncias, e se pode obter o crédito necessário, então pode colocar uma unidade de produto no mercado a um preço mais baixo e, se as nossas três condições se realizaram, terá um lucro que ficará em seu bolso. Mas também triunfou para os outros, abriu o caminho e criou um modelo para os que podem copiar. Podem e vão segui-lo, primeiramente os indivíduos e depois multidões inteiras. Novamente ocorre aquele processo de reorganização que deve resultar na aniquilação do excedente sobre os custos, quando a nova forma de negócio tiver se tornado parte do fluxo circular. Mas anteriormente foram feitos lucros. Repetindo: esses indivíduos não fizeram nada mais do que empregar os bens existentes com maiores efeitos, realizaram novas combinações e são empresários no sentido que lhes damos. O seu ganho é um lucro empresarial.

Como exemplo dos casos de combinações comerciais, pode-se citar a escolha de uma fonte nova e mais barata para o fornecimento de um meio de produção, talvez uma matéria-prima. Essa fonte de fornecimento não existia anteriormente para o sistema econômico. Não

existia nenhuma conexão direta e regular com o seu país de origem — se fosse estrangeira, por exemplo, nem linha de navegação a vapor, nem correspondentes estrangeiros. A inovação é arriscada, impossível para a maioria dos produtores. Mas se alguém estabelece um negócio relacionado com essa fonte de fornecimento, e tudo vai bem, então pode produzir uma unidade de produto de modo mais barato, ao passo que de início os preços vigentes continuam substancialmente a existir. Então tem um lucro. De novo não contribuiu com nada mais do que vontade e ação, não fez nada mais do que recombina fatores existentes. De novo se trata de um empresário, seu lucro é lucro empresarial. E novamente este último, e também a função empresarial enquanto tal, aparece no vórtice da concorrência que segue atrás deles. Vem aqui o caso da escolha de novas rotas de comércio.

Análogo aos casos de simples aperfeiçoamento do processo de produção é o caso da substituição de um bem de produção ou consumo por outro, que serve para o mesmo propósito, ou aproximadamente ao mesmo, sendo, porém, mais barato. Exemplos concretos são oferecidos pela substituição parcial da lã pelo algodão, no último quartel do século XVIII e por toda a produção de substitutos. Esses casos devem ser tratados exatamente como os que acabamos de mencionar. A diferença de que os novos produtos aqui certamente não trarão os mesmos preços que os anteriormente produzidos na indústria em consideração é apenas de grau, como pode facilmente ser visto. Quanto ao resto, vale exatamente o mesmo. Novamente é irrelevante se os indivíduos em questão produzem eles próprios o novo bem de produção ou de consumo, ou se apenas o usam ou dele dispõem conforme seja o caso, e o retiram com esse propósito de seus possíveis usos existentes. Aqui também esses indivíduos não contribuem nem com bens nem com poder de compra. Aqui também têm, entretanto, um lucro que está ligado à realização de novas combinações. Reconhecemo-los conseqüentemente como empresários. Aqui também o lucro não durará muito.

A criação de um novo bem que satisfaça mais adequadamente as necessidades existentes e anteriormente satisfeitas é um caso um tanto diferente. A produção de instrumentos musicais aperfeiçoados é um exemplo. Nesse caso a possibilidade de lucro repousa no fato de que o preço mais alto recebido por uma mercadoria melhor excede os seus custos, que são do mesmo modo mais altos na maioria dos casos. É fácil convencer-se de sua existência. Além disso a adaptação de nossas três condições a esse caso não apresenta dificuldades e pode ser deixada ao leitor. Se existe um excedente e, portanto, ocorre a introdução de melhores instrumentos, então aqui também se manifestará uma tendência à reorganização da indústria, que finalmente restaurará a vigência da lei dos custos. Assim, também aqui há claramente uma nova combinação dos fatores existentes, uma ação empresarial e um lucro empresarial, mesmo que não sejam permanentes. Uma combinação do caso da melhor satisfação de uma ne-

cessidade com o caso do custo mais baixo por unidade de produto, seguindo-se ao aparecimento de um aumento muito grande da demanda, é apresentada pelo exemplo da construção de ferrovias e canais.

A busca de novos mercados nos quais um artigo ainda não tenha se tornado familiar e no qual não é produzido é uma fonte extraordinariamente rica de lucro empresarial, e antigamente era muito dura-doura. Os lucros de comércio primitivos entram aqui, e a venda de contas de vidro para uma tribo de negros pode servir de exemplo. O essencial do problema é que a nova mercadoria é valorizada pelos compradores, como ocorre com as dádivas da natureza ou os quadros dos velhos mestres, ou seja, o seu preço é determinado sem que se leve em consideração o custo de produção. Daí a possibilidade de se vender acima dos custos, incluindo todos os gastos ligados à superação das inumeráveis dificuldades da aventura. A princípio apenas uns poucos vêem o novo empreendimento e são capazes de realizá-lo. Esta também é uma ação empresarial, a realização de uma combinação nova; e rende um lucro, que permanece no bolso do empresário. É verdade que a fonte seca mais cedo ou mais tarde. Hoje em dia logo passaria a existir uma organização apropriada e o comércio de contas de vidro muito em breve não mais daria lucro.

O que foi dito acima abrange ao mesmo tempo o caso da produção de um bem completamente novo. Um tal bem deve antes de tudo ser imposto aos consumidores, talvez até ser dado gratuitamente. Uma série de obstáculos aparece. Mas quando estes são superados e os consumidores são atraídos pela mercadoria, segue-se um período de determinação do preço com base somente na valorização direta e sem levar muito em consideração os custos, que aqui também consistem fundamentalmente nos preços dos serviços necessários do trabalho e da terra vigentes até então. Assim, pode existir um excedente que permaneça nas mãos dos produtores bem-sucedidos. Estes são novamente empresários que apenas contribuíram com a vontade e a ação e apenas realizaram combinações novas dos fatores produtivos existentes. Novamente há um lucro empresarial. E esse desaparece de novo quando a nova mercadoria se torna parte do fluxo circular e o seu preço se coloca na relação normal com os custos.

Esses exemplos nos apresentam a natureza do lucro como resultado da realização de novas combinações. Mostram-nos também como se pode imaginar esse processo — essencialmente como o emprego novo de bens de produção existentes. O empresário não poupa para obter os meios de que necessita, nem acumula qualquer bem antes de começar a produzir. Ademais, quando um negócio não é estabelecido de uma vez em sua forma definitiva, mas se desenvolve lentamente, a questão não é tão diferente quanto se poderia crer. Se a força do empresário não se exaurir em um projeto e ele ainda continuar a conduzir o mesmo negócio, então procederá a novas mudanças que serão

sempre empreendimentos, de acordo com a nossa terminologia, frequentemente com meios retirados de seus lucros passados. O processo então parece ser diferente, mas sua natureza é a mesma.

O mesmo é correto se um novo empreendimento é iniciado por um produtor na mesma indústria e está ligado à sua produção anterior. Essa não é, de modo algum, a regra; os novos empreendimentos são em sua maior parte fundados por homens novos e os negócios antigos submergem na insignificância. Mas mesmo que um indivíduo, que anteriormente conduziu o seu negócio através da reposição anual de sua parte no fluxo circular, se torne um empresário, nenhuma mudança se verifica na natureza do processo. O fato de que, nesse caso, o próprio empresário já tenha os meios de produção necessários, em parte ou totalmente, ou, conforme o caso, possa pagar por eles com os recursos auferidos de seu negócio, não muda a sua função de empresário. É verdade que então nossa concepção não se ajusta aos fatos em todos os detalhes. O novo empreendimento ainda coexiste com os outros negócios, que de início continuam a operar da maneira usual, mas não aumenta a demanda de meios de produção nem oferece necessariamente novos produtos. Entretanto, só organizamos assim a nossa explicação porque o caso mais importante o exige na prática e porque ela nos mostra o princípio do problema e especialmente o fato de que os novos negócios não precisam se originar diretamente dos antigos. Interpretada apropriadamente, ela também se ajusta a esse caso no essencial. Aqui também se trata apenas da realização de novas combinações e nada mais.

O empresário nunca é aquele que corre o risco.¹¹⁶ Em nosso exemplo isso está bem claro. Quem concede crédito sofre os reveses se a empresa fracassar. Pois, embora qualquer propriedade possuída pelo empresário possa responder pelos prejuízos, no entanto essa posse de riqueza não é essencial, embora vantajosa. Mas mesmo que o empresário se autofinancie pelos lucros anteriores, ou que contribua com os meios de produção pertencentes ao seu negócio “estático”, o risco recai sobre ele enquanto capitalista ou possuidor de bens, não enquanto empresário. Correr riscos não é em hipótese nenhuma um componente da função empresarial. Mesmo que possa arriscar sua reputação, a responsabilidade econômica direta do fracasso não recai nunca sobre ele.

Pode-se agora observar brevemente que o lucro, tal como é aqui concebido, é o elemento principal do fenômeno descrito como lucro do fundador (*promoter's profit*).¹¹⁷ Além disso, seja o que for o lucro do

116 Cf. capítulo II, p. 74 *et seqs.*

117 Na verdade, *promoter's profit* seria mais bem traduzido por lucro do empresário, não fosse a especificidade do conceito de empresário na obra de Schumpeter. Lucro do fundador também não é uma boa solução, por sua tendência a provocar confusão com a obra de Hilferding, em que o conceito de lucro do fundador é bem particular e nada tem a ver com o *promoter's profit* de Schumpeter. Optei no entanto por esse termo por me parecer mais adequado ao que o autor tem em mente. (N. do T.)

fundador, sua base é o excedente temporário das receitas sobre os custos de produção num novo empreendimento. Na verdade, o fundador pode ser, como vimos, o tipo mais puro do gênero empresário. É então o empresário que se confina mais estritamente à função empresarial característica, a realização de novas combinações. Se, durante a fundação de um negócio, tudo se desenrolasse corretamente, com perfeição ideal e com previsão de todos os aspectos, o lucro seria o que permanecesse nas mãos do fundador. É claro que na prática é muito diferente. Mas isso ainda fornece o princípio da questão. É verdade que isso se aplica apenas ao fundador real e não ao agente que às vezes executa o trabalho técnico de organizar uma companhia e freqüentemente também recebe essa designação. Este último recebe apenas uma remuneração que tem o caráter de salário. Finalmente, na maioria dos casos, nem tudo de novo que é criado numa companhia fica perfeito com sua promoção. Pelo contrário, seus dirigentes, muitas vezes, se dedicam continuamente a novos empreendimentos, com o que dão seqüência então ao papel do fundador original e são empresários, qualquer que seja sua posição oficial dentro da companhia. Se supusermos, todavia, que a companhia, uma vez fundada, é simplesmente posta a funcionar, então o fundador é o único que exerce atividade empresarial em relação a esse negócio. Suponhamos que os preços dos meios de produção¹¹⁸ sejam representados por títulos, que os rendimentos maiores capitalizados pelas fontes duradouras de ganho associadas ao empreendimento sejam representados por ações, e que também haja ações do fundador que lhe são transferidas gratuitamente. Então essas ações do fundador não produzirão um rendimento duradouro, mas apenas trarão ao fundador aquele excedente temporário que existe antes que o empreendimento seja incorporado pelo sistema econômico, e então se tornarão sem valor. Num tal caso o lucro apareceria em sua forma mais pura.

Essa imagem do lucro deve ser agora mais bem elaborada. E isso se dá ao nos fazermos a pergunta do que corresponde a esse fenômeno numa outra forma de sociedade que não a capitalista. A economia mercantil simples, ou seja, a espécie de sistema econômico na qual há troca de produtos, mas na qual o “método capitalista” é desconhecido, não nos oferece nenhum problema novo para resolver. Nas unidades de uma tal sociedade deve haver uma espécie diferente de poder de disposição sobre os meios de produção, em relação ao qual a economia de trocas possa ser tratada como no caso que tomaremos a seguir. Quanto ao resto, vale o mesmo que para o sistema capitalista. Portanto, para evitar repetições, voltar-me-ei para a economia simples não-mercantil.

118 Ou seja, falando de modo estrito, os preços dos meios de produção que constituem o material do investimento, que correspondem aos seus valores em seus empregos até então vigentes, sem considerar o novo em questão, mesmo que na prática fosse preciso pagar mais, na maioria dos casos.

Aqui entram em consideração dois tipos de organização. O primeiro é o de uma propriedade senhorial isolada, na qual a maior parte dos meios de produção pertencem ao senhor e todas as pessoas estão sujeitas a ele. O segundo é o de uma sociedade comunista isolada, na qual o órgão central dispõe de todos os bens materiais e serviços do trabalho e expressa todos os julgamentos de valor. A princípio, ambas as formas podem ser tratadas em comum. Em ambas, *alguns* indivíduos têm controle absoluto sobre os meios de produção. Não esperam das outras unidades econômicas nem cooperação na produção nem a oferta de possibilidades de se fazer lucros. O mundo dos preços não existe e só o dos valores permanece. Assim, quando passamos da consideração de nossos exemplos à análise de uma economia não-mercantil, começamos a investigação dos fenômenos do valor que estão na base do lucro.

Sabemos que aqui também há um fluxo circular, no qual a lei do custo é a norma estrita, no sentido de igualdade entre o valor dos produtos e o valor dos meios de produção e de que aqui também o desenvolvimento econômico no sentido que lhe damos só é obtido na forma da realização de novas combinações dos bens existentes. Poder-se-ia pensar que a acumulação de estoques de bens seria necessária aqui e formaria uma função especial. O primeiro ponto é correto em parte; nem sempre, é verdade, mas, com frequência, a acumulação de estoques é um passo em direção ao fim da realização de novas combinações. Mas nunca constitui uma função especial à qual possam se ligar fenômenos especiais relativos ao valor. Um emprego diferente dos bens é simplesmente prescrito pelo dirigente ou pelo órgão diretor do sistema. É completamente irrelevante se o resultado desejado é alcançado diretamente ou apenas indiretamente através de um estágio preparatório de acúmulo de estoques. É do mesmo modo irrelevante se todos os participantes individualmente concordam com os novos objetivos e estão dispostos a empreender a acumulação de estoques. Os dirigentes não fazem nenhum sacrifício e não tomam conhecimento de um possível sacrifício temporário dos dirigidos — se e enquanto as rédeas permanecerem firmes em suas mãos. Se a execução de planos de longo alcance diminuir o consumo presente das pessoas liberadas — o que não é necessário, mas é possível —, estes últimos se oporão àqueles, se puderem.¹¹⁹ Sua oposição pode tornar esses planos impossíveis. Mas, deixando isso de lado, eles não têm nenhuma influência econômica e direta no que pode acontecer; em particular não é seu serviço voluntário a contração do consumo e a acumulação de estoques.

119 Pois terão em vista apenas a perda imediata, enquanto o ganho futuro possivelmente tem tão pouca realidade como se não fosse existir nunca. Isso se aplica a todos os estágios da civilização de que temos algum conhecimento; através da história o elemento força nunca esteve ausente quando se tratava de uma questão de desenvolvimento que pressupusesse a cooperação de grandes massas. Em muitos casos, é verdade, não foi exigido do povo nenhum sacrifício.

Portanto, isso também não implica nenhuma função especial que deva ser inserida em nosso esboço do processo de desenvolvimento. Se o dirigente prometer um prêmio ao povo, não significa mais do que quando um general promete aos seus soldados alguma remuneração especial; é um presente com a intenção de tornar o povo mais dócil, mas não faz parte da essência do problema e não constitui nenhuma categoria especial, puramente econômica. Assim, a diferença entre o “senhor” e o dirigente de uma economia comunista é apenas de grau. Não constitui nenhuma diferença fundamental o fato de que, de acordo com a idéia de uma sociedade comunista, as vantagens conseguidas devam ir para toda a comunidade, enquanto o senhor possivelmente só tem em vista os seus próprios interesses.

Daí também se segue que o elemento tempo não pode ter aqui nenhuma influência independente. É verdade que os dirigentes devem comparar o resultado da combinação escolhida não só com o resultado que os mesmos fatores produtivos poderiam produzir no mesmo tempo em seu método de emprego anterior, mas também com os resultados de outras combinações novas que poderiam ser realizadas alternativamente com os mesmos meios. E se estas últimas requererem menos tempo, deve-se ter em conta os resultados de tantas outras combinações quantas as que poderiam ser realizadas no tempo poupado, na estimativa da importância relativa dos métodos concorrentes. Portanto, o elemento tempo certamente aparecerá numa economia não-mercantil, enquanto no sistema capitalista sua influência é expressa pelo item juro, como veremos mais tarde. Isso, todavia, é evidente por si só. Mesmo aqui o tempo não desempenha nenhum outro papel; por exemplo, não transforma em fatores especiais a necessidade de esperar ou o desejo menor por prazeres futuros. Só se espera de má vontade porque, e na medida em que, se pode fazer algo nesse meio tempo. Prazeres futuros só parecem menores porque quanto mais longe no futuro está a sua realização, maiores se tornam as deduções sob a rubrica de “prazeres realizáveis em outra parte”.

Assim, o dirigente de tal comunidade, qualquer que seja sua posição, retira uma certa quantidade de meios de produção de seus usos anteriores e realiza com eles uma nova combinação, por exemplo, a produção de um novo bem ou a produção, por um método melhor, de um bem já conhecido. No último caso é bastante irrelevante se ele retira os meios de produção necessários do ramo da indústria que até então manufaturava a mesma mercadoria ou se permite que as empresas existentes continuem a funcionar da maneira habitual e comece a produzir, lado a lado com elas, com o novo método, e retira os meios de produção necessários de ramos da indústria bastante diferentes. Os novos produtos serão *ex hypothesi* de valor maior do que os produzidos anteriormente pelas mesmas quantidades de meios de produção — de qualquer modo que sejam formadas as avaliações em tal sociedade.

Como procede o processo de imputação em relação aos novos produtos? No momento em que se completa a combinação e os novos produtos passam a existir, é determinado o seu valor. Como se formarão os valores dos fatores que participaram? É melhor ainda escolher o momento em que se toma a decisão de realizar a nova combinação e supor que tudo acontece exatamente de acordo com a decisão.

Antes de tudo, deve ser feita pelos produtores uma avaliação: o valor dos novos produtos deve ser comparado com o valor dos produtos que os mesmos meios de produção vinham produzindo até então no fluxo circular normal. Essa avaliação é perfeitamente necessária para se fazer qualquer estimativa da vantagem da nova combinação e sem ela não seria possível nenhuma ação. A questão central para o nosso problema agora é saber qual dos dois valores alternativos que podem ser produzidos pelos meios de produção será imputado a estes últimos. O que está claro: antes de ser tomada a decisão quanto à realização da nova combinação, apenas o valor que corresponde ao emprego antigo. Pois não haveria sentido em imputar antes o valor excedente da nova combinação aos meios de produção, uma vez que a realização desta então não apareceria mais como uma vantagem, e a base para a comparação necessária dos valores nos dois usos estaria perdida. Mas como fica a questão, uma vez que a decisão tenha sido tomada? O ganho total em satisfação não deveria ser imputado, no sentido mengeriano,¹²⁰ aos meios de produção, justamente como no fluxo circular, uma vez que agora eles realizam um valor maior; de modo que, se tudo funcionar com perfeição ideal, todo o valor dos novos produtos refletir-se-á nos meios de produção usados?

Respondo que não; e afirmo que mesmo aqui os serviços do trabalho e da terra devem ser estimados por seus valores antigos; e pelas duas seguintes razões. Primeiro, os valores antigos são familiares. Longa experiência os determinou e eles estão estabelecidos nas consciências dos indivíduos. Só são alterados com o correr do tempo e sob a pressão de mais uma longa experiência. Seus valores são estáveis em alto grau, ainda mais se os próprios serviços do trabalho e da terra não mudaram. Os valores dos novos produtos, pelo contrário, permanecem tão fora do sistema de valores existentes quanto os preços dos novos produtos no sistema capitalista. Não estão ligados de modo contínuo aos valores antigos, mas estão discretamente separados. Daí a justificativa do método de interpretação,¹²¹ de acordo com o qual a qualquer bem produtivo só é atribuído o valor que realizaria num outro emprego que não o efetivamente seu. Pois apenas esse valor, qual seja, em nosso caso, seu valor vigente até aqui, depende dos meios de produção concretos.

120 Cf. WIESER. *Natürlicher Wert*. p. 70 et seq.

121 Com o qual não concordo inteiramente; cf. *Wesen*, Livro Segundo. "Bemerkungen über das Zurechnungsproblem". In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* (1909).

Se deixassem de existir seriam substituídos por outras unidades desses outros empregos. Nenhuma unidade de uma mercadoria pode ter valor mais alto do que outra unidade idêntica, se elas existem simultaneamente. Ora, os serviços do trabalho e da terra empregados na nova combinação e os empregados simultaneamente são homogêneos — se não o fossem, haveria de fato uma diferença de valor, mais facilmente explicável, sem afetar o princípio — e, portanto, não podem ter valores diferentes entre si. Mesmo no caso extremo, se todas as forças produtivas do sistema econômico fossem postas a serviço da nova combinação, teriam que ser investidas nesse estágio pelos valores até então vigentes. Em caso de fracasso, tais valores poderiam ser recuperados novamente e sobre os mesmos se basearia a dimensão das perdas, se aquelas forças fossem completamente aniquiladas. Portanto, a realização bem-sucedida de novas combinações também resulta num valor excedente numa economia não-mercantil, não apenas na capitalista; e, de fato, um valor excedente no sentido de uma quantidade de valor para a qual não há nenhum direito correspondente de imputação pelos meios de produção, não meramente um excedente de satisfação comparado à posição anterior. Como podemos também apresentá-lo, o valor excedente¹²² no desenvolvimento não é apenas um fenômeno privado, mas também social, e até agora é em todos os aspectos a mesma coisa que o lucro empresarial capitalista que vimos anteriormente.

Em segundo lugar, o mesmo resultado pode ser alcançado com uma outra abordagem. A atividade empresarial do dirigente, que de fato é uma condição necessária para a realização da combinação, pode ser concebida como um meio de produção. Não a concebo comumente assim, porque há mais interesses no contraste entre empresário e meios de produção. Mas aqui esse método de consideração presta um bom serviço. Portanto, vamos estabelecer por enquanto a função de liderança como terceiro fator produtivo original. Então fica claro que alguma parte do valor dos novos produtos lhe deve ser imputada. Mas quanto? O dirigente e os meios de produção são igualmente necessários e o valor excedente dos novos produtos como um todo depende da cooperação de ambos. Isso não requer nenhum comentário a mais e não é contraditório com o que disse no parágrafo precedente. As dimensões apropriadas de todas as categorias de valor só são determinadas pela força da concorrência, seja de bens, seja de indivíduos. Já que essa segunda espécie de concorrência não existe numa economia não-mercantil e como nesta a diferença entre o que é e o que não é lucro é também de significado muito menor do que numa economia de trocas (como logo veremos), o seu valor não apareceria sempre com a mesma

122 Somente esse excedente, que aparece como lucro e juro sobre o capital, do ponto de vista econômico privado, pode ser descrito como valor excedente no sentido marxiano. Não existe nenhum outro excedente.

clareza com que acontece quando a diferença é muito essencial. Mas, não obstante, podemos especificar na maioria dos casos quanto deve ser imputado à função do empresário. Na maioria dos casos, como dissemos, os meios de produção são substituíveis, mas não o dirigente.¹²³ Portanto, aos primeiros será imputado aquele valor que estará perdido na eventualidade de ser necessária uma substituição, e à função de liderança será atribuído o restante. À função de liderança é imputado o valor dos novos produtos, menos o valor que poderia ser realizado sem ela. Portanto, o excedente aqui corresponde a um direito especial à imputação, e portanto não pode em nenhum caso avolumar o direito que se origina nos meios de produção.

Quanto a isso, não se deve esquecer, contudo, que não seria muito correto se falássemos sempre da imputação do valor até então vigente aos meios de produção. O valor marginal de fato cresce nos usos anteriores em consequência de se retirar deles os meios de produção. Já observamos o mesmo fenômeno no sistema capitalista. O aumento dos preços dos meios de produção em consequência da nova demanda dos empresários, no sistema capitalista, corresponde exatamente a esse processo de estimativa dos valores. Nosso modo de expressar deve ser corrigido de acordo com isso. Todavia, nada muda no fundamental. Esse aumento do valor não deve ser confundido, evidentemente, com a imputação aos meios de produção no valor devido ao desenvolvimento.

Ninguém pode afirmar que o processo de estimativa dos valores descrito acima não seja real e que o lucro enquanto dimensão especial de valor não teria nenhum sentido numa economia não-mercantil. Mesmo uma economia não-mercantil deve saber exatamente o que está fazendo, que vantagem suas novas combinações proporcionam e também a que se deve atribuir essa vantagem. Pode-se afirmar, contudo, que o lucro não tem nenhum significado enquanto categoria distributiva, numa economia não-mercantil. Em certo sentido, isso é verdade. Na economia não-mercantil do tipo feudal, o senhor de fato pode dispor livremente da quantidade de produto correspondente ao seu “serviço”, mas nela o senhor pode dispor livremente de todos os rendimentos — pode dar aos trabalhadores mais, ou também menos, do que corresponde à sua produtividade marginal. Na economia do tipo comunista, o lucro cabe inteiramente ao povo como um todo — ao menos em teoria. Isso, em si, não nos diz respeito. Mas não se pode inferir daí, especialmente para a economia comunista, que o lucro seja absorvido nos salários, que a realidade elimine a teoria do valor e que os salários abranjam todo o produto? Não, é preciso distinguir a natureza econômica de um rendimento daquilo que acontece a este. A natureza econômica de um

123 Mesmo que a atividade do dirigente concorra com um meio de produção insubstituível, perdura um excedente de valor em favor do primeiro. Pois, no momento da introdução da inovação, ao último só deve ser atribuído o seu valor até então vigente.

rendimento se apóia sobre um serviço produtivo. Nesse sentido, chamamos de salário o rendimento que é imputado a um serviço do trabalho. Em livre concorrência, numa economia de trocas, esse rendimento vai para o trabalhador, mas apenas porque o princípio da livre concorrência é a remuneração de acordo com a significação marginal. Isso ocorre necessariamente apenas no sentido de que precisamente no sistema capitalista esse salário é que suscita o esforço. Se se assegurasse o esforço por outro método — pelo sentimento de dever social ou talvez pela coerção — o trabalhador poderia receber menos; mas o seu salário seria, não obstante, determinado pela produtividade marginal do trabalho e o montante em que sua remuneração estivesse abaixo disso deveria ser classificado como uma dedução de seu salário econômico. Essa dedução também seria salário, no mesmo plano que o do salário pago ao trabalhador. Numa sociedade comunista o dirigente certamente não receberia lucro. E decididamente não se pode afirmar que isso tornaria o desenvolvimento impossível. Pelo contrário, é possível que as pessoas, numa tal organização, eventualmente pensassem tão diferentemente que não reivindicariam o lucro mais do que um estadista ou um general desejariam conservar para si, totalmente ou em parte, o espólio da vitória. Mas o lucro permaneceria lucro. Que não seria possível caracterizá-lo como salário do trabalho pode-se ver pela adaptação do argumento da formulação clássica de Böhm-Bawerk com relação ao juro.¹²⁴ Isso também se aplica à renda da terra, na qual, do mesmo modo, a natureza e o valor da contribuição produtiva da terra devem ser distintos da receita recebida pelos indivíduos particulares.¹²⁵

O lucro seria designado como salário de quais trabalhadores? São concebíveis duas respostas a essa questão. Em primeiro lugar, pode-se dizer: como parte do salário dos trabalhadores que trabalharam no novo produto. Ora, isso não pode ser. Pois então esses trabalhadores receberiam *ex hypothesi* salários mais altos do que os seus companheiros. Estes últimos, porém, não executam menos trabalho nem trabalho de qualidade inferior, de modo que, se aceitarmos essa possibilidade, entraremos em conflito com um princípio econômico fundamental, que proíbe que partes diferentes de bens homogêneos tenham valores diferentes. À parte a injustiça que residiria nessa medida, seriam evidentemente criados por ela trabalhadores privilegiados. O arranjo é possível, mas o excedente recebido por esses trabalhadores não seria salário.

A outra resposta concebível é: os valores que chamamos de lucro e os montantes de produto a eles correspondentes simplesmente constituem uma parte do dividendo nacional e devem ser distribuídos igualmente por todos os serviços do trabalho com que se contribuiu no período econômico em questão — supondo-se a homogeneidade dos ser-

124 *Positive Theorie*, capítulo final.

125 Cf. *Wesen*. Livro Terceiro.

viços ou, conforme o caso, levando-se em conta as disparidades por algum modo aprovado. Nesse caso, os trabalhadores que não tiverem trabalhado nos novos produtos recebem mais do que o produto de seu trabalho. Nunca foi ainda associado um significado econômico a um salário que fosse maior do que o valor produzido total. Portanto, será fácil admitir que nesse caso os trabalhadores recebem a sua parte não inteiramente enquanto um salário econômico, mas parcialmente, a título não-econômico. Seguramente esse arranjo também é possível, e igualmente muitos outros. A comunidade deve de fato dispor de algum modo de seu “lucro”, assim como de todos os outros rendimentos. Deve dispor dele em favor dos trabalhadores, uma vez que não há mais ninguém com direito a ações. Quanto a isso, pode proceder de acordo com os princípios mais variados; pode, por exemplo, distribuir segundo a intensidade da necessidade ou desenvolver os objetivos gerais sem distribuí-lo. Mas isso nada altera nas categorias econômicas. No fluxo circular normal não é possível aos trabalhadores, tampouco à terra, receber direta ou indiretamente mais do que o seu produto econômico, pois não existe mais. Se isso é possível em nosso caso, é somente porque algum outro agente não recebe o seu produto. Se definirmos a ambígua expressão “exploração” de modo que a exploração ocorra quando um agente necessário da produção, ou o seu possuidor, conforme seja o caso, receber menos do que o seu produto no sentido econômico, então podemos dizer que esse pagamento extra aos trabalhadores só é possível pela exploração dos dirigentes. Se restringimos essa expressão ao caso em que algum serviço pessoal é privado de seu produto — para impedir a aplicação à terra do conceito de exploração, pois, considerando a inexistência de senhores da terra na sociedade comunista, a expressão estaria aí fora de lugar —, ainda podemos dizer que ocorre a exploração dos dirigentes, seguramente, sem querer exprimir nenhum julgamento moral.

Portanto, o lucro não se torna salário no sentido econômico nem mesmo se for distribuído totalmente para os trabalhadores. É importante na prática para um sistema comunista reconhecer isso claramente e sempre separar o lucro dos salários. Pois a compreensão geral de sua vida assim como as decisões quanto a questões concretas dependem manifestamente de tal reconhecimento. Toda essa consideração nos mostra a independência do fenômeno em relação à forma concreta da organização econômica. E então há uma verdade geral: o lucro enquanto um fenômeno do valor especial e independente está vinculado fundamentalmente ao papel de liderança no sistema econômico. Se o desenvolvimento não requisesse nenhuma direção nem nenhuma força, então o lucro existiria; seria uma parte dos salários e rendas, mas não seria um fenômeno *sui generis*. Na medida em que não é esse o caso, ou seja, na medida em que a maioria das pessoas tenham a mais ligeira semelhança com as massas de todas as nações das quais temos algum

conhecimento, então nem todo o rendimento pode ser imputado aos serviços do trabalho e da terra, mesmo no caso idealmente perfeito de um processo econômico sem fricções e intemporal.¹²⁶

Mas também na economia não-mercantil o lucro não vive eternamente. Aqui também necessariamente aparecem mudanças que lhe põem um fim. A nova combinação é realizada; seus resultados estão à mão, todas as dúvidas são silenciadas; as vantagens e, ao mesmo tempo, a maneira de obtê-las são, portanto, evidentes. Há ainda necessidade, no máximo, de um gerente ou de um chefe, mas não do poder criativo de um dirigente. Só é necessário repetir o que foi feito antes para obter as vantagens equivalentes. E isso pode e vai ser feito sem um dirigente. Mesmo que ainda seja preciso superar resistências oriundas das fricções, o problema tornou-se essencialmente diferente, e mais fácil. As vantagens se tornaram realidade para todos os membros da comunidade, e os novos produtos, uniformemente distribuídos no tempo, estão continuamente ante seus olhos; estes os liberam, no sentido do que dissemos sobre esse ponto no capítulo I, de todo sacrifício ou necessidade de esperar pelo término de mais produtos. Não se espera mais que o sistema econômico avance, mas apenas que assegure a continuidade da corrente de bens existente. Podemos esperar isso dele.

Então o novo processo de produção se repetirá.¹²⁷ E para isso a atividade empresarial não é mais necessária. Se a concebermos de novo como um terceiro fator produtivo, podemos então dizer que na mera repetição das novas combinações já familiares desaparece um dos fatores de produção que eram necessários para realizá-las inicial-

126 Uma palavra sobre o argumento tão freqüentemente ouvido hoje em dia: de que o empresário nada produz e a organização produz tudo; de que nenhum produto de alguém é dele mesmo, mas do todo social. No fundo disso está a verdade de que cada um é produto de seu meio ambiente pessoal herdado, e que ninguém pode produzir nada sem que existam condições. Mas não podemos fazer nada com isso no reino da teoria, em que o interesse não é moldar os homens, mas os homens já formados. Até os representantes dessa interpretação responderiam rispidamente de modo afirmativo à questão de saber se a iniciativa individual tem uma função. Além disso, é preciso e correto em relação aos fenômenos secundários do desenvolvimento. Quanto ao resto, é baseado meramente no preconceito popular de que apenas o trabalho físico é realmente produtivo, e na impressão de que todos os elementos do desenvolvimento funcionam harmoniosamente juntos e cada fase do desenvolvimento tem como base as fases precedentes. Isso, contudo, é o resultado do desenvolvimento que já foi colocado em movimento e nada explica. O princípio de seu mecanismo é a questão principal.

127 Poder-se-ia objetar que, se a inovação se afastar demais dos métodos habituais, a compulsão ainda será necessária. Devemos estabelecer a seguinte diferença. Primeiramente, num tal caso ela ainda não foi compreendida e não se tornou familiar. Então, a nova combinação simplesmente não é realizada ainda. Supomos que isso tenha acontecido e que possa durar um tempo indefinidamente longo. Depois disso, a compulsão do tipo inerente à organização, especialmente ao nível dos trabalhadores das classes mais altas e mais baixas, certamente será sempre necessária. Mas é algo diferente da compulsão para realizar coisas novas. Finalmente, na organização feudal, pode estar ligado à inovação um dano direto às massas. Então também é necessária a compulsão para que ela seja realizada. Mas isso também é uma coisa diferente. Para a manutenção de algo já existente não é necessário o nosso modelo de dirigente, mas apenas um governante.

mente. Ao mesmo tempo, o direito à imputação a ele associado é abolido e os valores dos outros, ou seja, dos serviços do trabalho e da terra, aumentam até que esgotem o valor do produto. Apenas estes são agora necessários, eles sozinhos criam o produto. A imputação é só para eles; em primeiro lugar, para os serviços do trabalho e da terra que são efetivamente usados na produção dada, mas, subsequente, de acordo com princípios bem conhecidos, igualmente para todos. *Os valores dos serviços anteriores do trabalho e da terra primeiro crescerão e depois se difundirão por todos os outros.*

Assim sendo, os valores de todos os serviços do trabalho e da terra aumentarão de modo correspondente. Esse aumento, contudo, deve ser distinguido do que apareceu com a realização da nova combinação, não apenas em grau, mas também em qualidade. Não significa nenhum aumento em sua escala de valores, mas apenas em sua utilidade marginal, em consequência do fato de que, por causa da retirada dos meios de produção de seus usos até então predominantes, a produção não pode ser levada tão longe quanto antes, e assim apenas as necessidades de maior intensidade do que antes podem ser satisfeitas. No outro caso, ocorre algo bastante diferente, a saber, a entrada do valor dos novos produtos na escala de valores dos meios de produção. Isso também pode elevar a utilidade marginal destes últimos; mas eleva também o seu valor total, uma diferença que tem importância prática quando se tratar da disposição de maiores quantidades de fatores. Assim, os valores dos meios de produção exprimem agora o fato de que o novo aumento da satisfação depende deles e apenas deles, que o produto do trabalho e da terra tornou-se maior. Não lhes serão atribuídos mais os valores que tinham no antigo fluxo circular, mas os que eles realizam no novo fluxo circular. No momento da transformação não havia sentido em imputar-lhes um valor maior do que o seu valor existente de reposição. Agora o seu valor de reposição já inclui o valor do novo emprego. O aumento no valor do produto social arrasta consigo o valor dos meios de produção, e o novo estado dos negócios logo substituirá o antigo valor tradicional por um novo, que, no fim, tornar-se-á o habitual, baseado na nova produtividade marginal. Assim se restabeleceria o contato entre o valor do produto e o valor dos meios de produção. Não haverá discrepância entre as duas categorias de valores no novo sistema mais do que havia no anterior. E se tudo funcionar com perfeição ideal, a sociedade comunista estará bastante certa agora, se considerar todo o produto resultante como um rendimento permanente de seu trabalho e de sua terra e o distribuir entre os seus membros para o consumo.¹²⁸ Os fatos não o desautorizariam.

128 Como faz também o sistema capitalista à sua maneira.

Até agora a eliminação do lucro numa economia não-mercantil se desenrola de uma maneira bastante análoga à sua eliminação no sistema capitalista. Mas a outra parte desse processo no sistema capitalista, a saber, o rebaixamento do preço do novo produto em consequência do aparecimento de empresas concorrentes, deve estar ausente numa economia não-mercantil. É verdade que aqui também os novos produtos precisam ser incorporados ao fluxo circular, que também aqui os seus valores devem se colocar em relação com os valores de todos os outros produtos. Teoricamente ainda podemos distinguir como duas coisas diferentes a realização da inovação e o processo de sua incorporação ao fluxo circular. Mas se vê facilmente que faz uma considerável diferença na prática se ambos efetivamente ocorrem *uno actu* ou não. Numa economia não-mercantil a demonstração da existência de um excedente atribuível à atividade empresarial é o suficiente para resolver o nosso problema. Num sistema capitalista esses excedentes só podem encontrar o seu caminho até o empresário com o auxílio do mecanismo do mercado e só lhe podem ser arrancados novamente por meio desse mecanismo. Assim, além do simples problema do valor, há o adicional de como é que o lucro efetivamente chega até o empresário. E esse mecanismo cria muitos fenômenos que devem estar ausentes numa economia não-mercantil.

A despeito disso, não apenas a natureza mais profunda do lucro é a mesma em todas as formas de organização, mas também o é a natureza mais profunda do processo que o elimina. Em todos os casos o problema gira em torno da eliminação das obstruções que impedem que todo o valor do produto seja imputado aos serviços do trabalho e da terra, ou, conforme o caso, que os seus preços sejam nivelados ao preço do produto. Os princípios reguladores são sempre de que o processo econômico, se desobstruído, primeiramente não tolera excedentes de valor no caso de produtos individuais, e, em segundo lugar, sempre força para cima os valores dos meios de produção, até alcançarem os dos produtos. Esses princípios são imediatamente válidos numa economia não-mercantil e são realizados pela livre concorrência num sistema capitalista. Neste último os preços dos meios de produção em livre concorrência devem ser tais que esgotem o preço do produto. Na medida em que isso não for possível, o preço do produto deve cair de modo correspondente. Se nessas circunstâncias existe qualquer lucro, é apenas porque a transição de uma posição, na qual não há nenhum excedente, para outra posição nova, na qual novamente não há nenhum excedente, não pode acontecer sem o auxílio do empresário e sem que a condição adicional necessária num sistema capitalista seja também cumprida, a saber, que o lucro não lhe possa ser arrancado imediatamente pela concorrência.

O lucro não se adere aos meios de produção a não ser no sentido em que o faz o esforço de um poeta ao seu manuscrito parcialmente terminado. Nenhuma parte do lucro lhes é imputada, nem o conteúdo da função empresarial é a posse e o fornecimento deles. E acima de tudo, como vimos, o lucro não deve ser procurado no permanente aumento de valor que os meios de produção experimentam em consequência do novo emprego. Consideremos o caso de uma economia escravista na qual a terra e os trabalhadores pertencem ao empresário que os comprou com o propósito de realizar novas combinações. Poder-se-ia dizer nesse caso, se é possível dizê-lo em algum lugar, que será pago um preço pela terra e pelos trabalhadores correspondente aos seus empregos até então vigentes, e que o lucro é o montante a mais que a terra e trabalhadores produzem então permanentemente. Mas isso estaria errado por duas razões. Primeiro, as receitas dos novos produtos atingirão uma altura a partir da qual a concorrência deve trazê-las de novo para baixo, de modo que essa concepção não admitiria um elemento de lucro. Segundo, o montante duradouro de excedente — na medida em que não é quase-renda — economicamente é apenas um aumento dos salários do trabalho, que na verdade, cabe aqui ao “proprietário do trabalho”, não ao trabalhador, e um aumento da renda da terra. Escravos e terra certamente têm agora um valor maior para o seu proprietário, mas ele se tornou permanentemente mais rico como seu proprietário e não enquanto empresário, se se deixa de lado o lucro temporário ou ocasional. Mesmo se um agente natural da produção só começa a existir com a nova combinação, por exemplo, um riacho, enquanto energia hidráulica, a questão não é de modo algum diferente. Não é a energia hidráulica que rende o lucro. O que ela rende permanentemente é renda, no sentido em que a tomamos.

Assim, uma parte do que, em primeira instância, é lucro se transforma em renda. Com isso, a natureza econômica da quantidade em questão é modificada. Suponhamos que um plantador que tenha cultivado antes cana-de-açúcar mude para o cultivo de algodão, que até recentemente era mais lucrativo do que agora.¹²⁹ Essa é uma combinação nova; o homem torna-se com isso um empresário e obtém lucro. Por ora a renda da terra aparece na lista dos custos apenas no montante apropriado ao cultivo de cana-de-açúcar. Como efetivamente aconteceu, suporemos que a concorrência mais cedo ou mais tarde força para baixo as receitas. Se ainda permanecer um excedente, contudo, como se deve explicá-lo e o que é ele econômica-

129 Escrito em 1911.

mente? Desprezando-se a fricção, esse resultado só pode ocorrer porque a terra seja diferentemente apropriada para o cultivo de algodão ou porque a renda da terra cresceu em geral, como resultado dos novos empregos — em princípio, isso é sempre consequência de ambos os elementos. Isso caracteriza de imediato a parte do aumento do rendimento total que é permanente enquanto renda da terra. A função empresarial desse homem desaparece, se continuar a cultivar algodão, e o rendimento inteiro é doravante imputado aos fatores originais de produção.

Uma palavra sobre a relação entre lucro e receita de monopólio. Uma vez que o empresário não tem concorrentes quando os novos produtos aparecem pela primeira vez, a determinação de seu preço se processa inteiramente, ou dentro de certos limites, segundo os princípios do preço de monopólio. Assim há um elemento de monopólio no lucro, numa economia capitalista. Suponhamos agora que a nova combinação consiste em estabelecer um monopólio permanente, talvez em formar um trust que absolutamente não precisa temer nenhum concorrente de fora. Então o lucro obviamente deve ser considerado simplesmente como receita permanente de monopólio e a receita de monopólio simplesmente como lucro. E, no entanto, existem dois fenômenos econômicos bastante diferentes. A realização da organização monopolista é um ato empresarial e o seu “produto” é expresso no lucro. Uma vez que esteja funcionando sem problemas, a preocupação nesse caso vai para o ganho de um excedente, que doravante, contudo, deve ser imputado às forças naturais ou sociais sobre as quais repousa a posição de monopólio — tornou-se uma receita de monopólio. O lucro da fundação de um negócio e o retorno permanente são distintos, na prática; o primeiro é o valor do monopólio, o último é apenas o rendimento da condição de monopólio.

Essas discussões não podem ser levadas mais adiante no âmbito desse trabalho. Talvez já estejam longas demais. Mas, se devo repreender-me por ter cansado demais o leitor com essas coisas, ainda não posso poupar-me a reprimenda por não estarem todos os pontos explicados exaustivamente e por não estarem excluídas todas as interpretações errôneas possíveis. Os aspectos fundamentais da questão devem ser elucidados. Mais umas poucas observações antes de deixarmos o assunto.

O lucro empresarial não é uma renda como o rendimento das vantagens diferenciais nos elementos permanentes de um negócio; nem é um rendimento do capital, qualquer que seja o modo como se defina capital. De maneira que não há razão para falar de uma tendência no sentido de igualar os lucros, que não existe de modo algum na realidade: pois apenas o embaralhamento de juro e lucro explica por que muitos

autores sustentam tal tendência,¹³⁰ embora possamos observar lucros tão extraordinariamente diferentes num mesmo e único lugar, ao mesmo tempo e na mesma indústria. Queremos finalmente enfatizar que o lucro também não é salário, embora a analogia seja tentadora. Certamente não é um simples resíduo; é a expressão do valor daquilo com que o empresário contribui para a produção, exatamente no mesmo sentido em que os salários são a expressão em valor do que o trabalhador “produz”. Não é um lucro de exploração, tampouco o são os salários. Contudo, enquanto os salários são determinados segundo a produtividade marginal do trabalho, o lucro é uma exceção notável a essa lei: o problema do lucro reside precisamente no fato de que as leis do custo e da produtividade marginal parecem excluí-lo. E o que o “empresário marginal” recebe é inteiramente indiferente para o sucesso dos outros. Todo aumento de salários é difundido por todos os salários; quem tem sucesso como empresário, tem-no sozinho, a princípio. Os salários são um elemento do preço, o lucro não o é no mesmo sentido. O pagamento de salários é um dos freios à produção, o lucro não. Pode-se dizer deste último, mas com mais direito, o que os economistas clássicos disseram da renda da terra, a saber, que ela não entra no preço dos produtos. Os salários são um ramo permanente de renda (*income*), o lucro não é absolutamente um ramo da renda, se se considerar a repetição regular de um rendimento como um dos traços característicos da renda (*income*). Ele escapa do alcance do empresário logo que é desempenhada a função empresarial. Está ligado à criação de coisas novas, à realização do futuro sistema de valores. É ao mesmo tempo o filho e a vítima do desenvolvimento.¹³¹

Sem o desenvolvimento não há nenhum lucro, sem o lucro, nenhum desenvolvimento. Para o sistema capitalista deve ser acrescentado ainda que sem lucro não haveria nenhuma acumulação de riqueza. Ao menos não haveria o grande fenômeno social que temos em vista — *este* é certamente uma consequência do desenvolvimento e, de fato, do lucro. Se desprezarmos a capitalização das rendas e da poupança no sentido estrito da palavra — à qual não atribuímos nenhum papel muito importante — e finalmente os presentes que o desenvolvimento em suas repercussões e oportunidades atira ao colo de muitos indivíduos, que, na verdade, são em si temporários, mas que podem levar à acumulação de riqueza, se não forem consumidos, permanece ainda

130 Outros, como, por exemplo, Lexis, sustentam também a uniformidade da taxa de juros. O problema, que trouxe tantas dificuldades a Marx, desaparece se nossa conclusão for aceita.

131 Como isso corresponde de perto à realidade e como representa claramente uma visão sem preconceitos está claro na observação de Adam Smith — que qualquer homem prático poderia ter feito e efetivamente faz na vida cotidiana — de que os novos ramos da produção são mais lucrativos do que os antigos.

como a fonte, sem dúvida a mais importante, de acumulação de riqueza, da qual se originam a maioria das fortunas. O não-consumo do lucro não é poupança em sentido próprio, pois não é uma usurpação em relação ao padrão costumeiro de vida. E assim podemos dizer que é a ação empresarial que cria a maioria das fortunas. Parece-me que a realidade, de modo persuasivo, dá fundamento a essa derivação da acumulação de riqueza a partir do lucro.

Embora eu tenha deixado o leitor livre neste capítulo para pôr o juro sobre o capital junto aos salários e renda, como uma despesa da produção, conduzi a investigação, entretanto, como se todo o excedente sobre os salários e a renda passasse ao empresário. Na verdade, ainda deve pagar juros sobre o capital. Para que eu não possa ser censurado por designar uma soma primeiramente como lucro e depois como juro, que se note expressamente que esse ponto será plenamente elucidado mais tarde.

A dimensão do lucro não está determinada tão definitivamente quanto a amplitude dos rendimentos do fluxo circular. Em particular, não se pode dizer dele, como dos elementos do custo neste último, que é suficiente apenas para provocar precisamente a “quantidade requerida de serviços empresariais”. Não existe uma tal quantidade, teoricamente determinável. E o montante total de lucro efetivamente obtido num dado tempo, assim como o lucro realizado por um empresário individual, pode ser muito maior do que o necessário para provocar os serviços empresariais que foram efetivamente operantes. É verdade que esse montante total freqüentemente é superestimado.¹³² É verdade que se deve manter em mente que mesmo o sucesso individual obviamente desproporcional tem a sua função, porque a possibilidade de obtê-lo atua como um incentivo mais forte do que aquele que é racionalmente justificado pela sua dimensão multiplicada pelo coeficiente de probabilidade. Tais expectativas também entram, por assim dizer, na “remuneração” daqueles empresários para quem elas não se realizam. Não obstante, é bastante claro que, em muitos casos, montantes menores e especialmente montantes totais menores teriam o mesmo efeito, assim como também está claro que a conexão entre a qualidade de serviço e sucesso privado é muito mais fraca aqui do que, por exemplo, no mercado de trabalho profissional. Isso é importante não apenas para a teoria da tributação — mesmo que a importância desse elemento na prática seja limitada pela necessidade de se ter em conta a “acumulação de capital” no sentido de aumentar a oferta de meios de produção produzidos — mas também explica por que o empresário

132 Cf. a respeito, STAMP. *Wealth and Taxable Capacity*, p. 103 et seq.

pode ser privado de seu lucro de modo relativamente tão fácil e por que o empresário “assalariado”, por exemplo, o gerente industrial, que tão freqüentemente desempenha o papel empresarial, pode, em geral, ser adequadamente remunerado com muito menos do que o montante total do lucro. Quanto mais a vida se torna racionalizada, nivelada, democratizada, e quanto mais temporárias se tornam as relações do indivíduo com pessoas concretas (especialmente no círculo familiar) e com coisas concretas (com uma fábrica concreta ou com um lar ancestral), mais perdem sua importância muitos dos motivos enumerados no capítulo II, e mais o controle do empresário sobre o lucro perde a sua força.¹³³ A progressiva “automatização” do desenvolvimento corre paralela a esse processo, e isso também tende a enfraquecer a significação da função empresarial.

Hoje em dia, assim como na época em que ainda não se conhecia os primórdios desse processo social, a função empresarial é não apenas o veículo de contínua reorganização do sistema econômico, mas também o veículo de mudanças contínuas nos elementos que constituem os estratos mais altos da sociedade. O empresário bem-sucedido ascende socialmente e, com ele, a sua família, que adquire, a partir dos frutos de seu sucesso, uma posição que não depende imediatamente de sua conduta pessoal. Esse representa o fator mais importante de ascensão na escala social, no mundo capitalista. Como isso ocorre com a destruição pela concorrência de negócios antigos e, portanto, das vidas deles dependentes, sempre corresponde a um processo de declínio, perda de prestígio, de eliminação. Esse destino também ameaça o empresário cujos poderes estejam em declínio, ou os seus herdeiros, que receberam sua riqueza sem sua habilidade. Isso não acontece apenas porque todos os lucros individuais se esgotam, não tolerando o mecanismo concorrencial nenhum valor excedente permanente, mas, antes, aniquilando-os exatamente por meio desse estímulo da luta pelo lucro que é a força propulsora do mecanismo; mas também porque no caso normal as coisas acontecem de modo que o sucesso empresarial se incorpore à propriedade de um negócio; e esse negócio usualmente é levado à frente pelos herdeiros, no que em breve se tornam linhas tradicionais, até que novos empresários o suplantem. Um adágio americano o exprime: três gerações de macacão a macacão. E assim pode ser.¹³⁴ Exceções são raras e são mais do que compensadas pelos casos em que a queda é ainda mais rápida. Como há sempre empresários, parentes

133 Cf. a respeito, meu artigo. “Sozialistische Möglichkeiten von heute”. In: *Archiv für Sozialwissenschaft* (1921).

134 Só dispomos de poucas investigações desse fenômeno fundamental. Cf., no entanto, por exemplo, CHAPMAN e MARQUIS. “The Recruiting of the Employing Classes from the Ranks of the Wage Earners”. In: *Journal of the Royal Statistical Society* (1912).

e herdeiros de empresários, a opinião pública e também a fraseologia da luta social prontamente passam por cima desses fatos. Eles constituem “os ricos”, uma classe de herdeiros que estão afastados da batalha da vida. Na verdade os estratos superiores da sociedade são como hotéis que de fato estão sempre cheios de pessoas, mas pessoas que estão continuamente mudando. Trata-se de pessoas que são recrutadas de baixo, numa extensão muito maior do que muitos de nós estamos dispostos a admitir. Com o que se descobre ainda uma multidão de problemas e somente a solução destes nos mostrará a verdadeira natureza do sistema competitivo capitalista e da estrutura de sua sociedade.

CAPÍTULO V

O Juro Sobre o Capital

Observações preliminares

Depois de maduras considerações, submeto ao leitor, pela segunda vez, a teoria do juro, que publiquei originalmente na primeira edição deste livro, inalterada, a não ser por modificações verbais bem pouco importantes. A todas as objeções que me chegaram ao conhecimento, minha única resposta é remeter ao texto original. Elas apenas me induziram a não encurtá-lo mais. De outro modo, eu teria ficado satisfeito em fazê-lo. Mas, uma vez que as coisas que me pareceram mais prolixas e elaboradas, e que prejudicam a simplicidade e o poder de convencimento do argumento, se anteciparam corretamente às objeções mais importantes, elas adquiriram um direito à existência, que talvez não tivessem originalmente.

Em particular, a exposição anterior deixou isso tão claro que não nego que o juro seja um elemento normal na economia moderna — o que de fato seria absurdo — mas, pelo contrário, tento explicá-lo, que mal posso entender a afirmação de que o neguei. O juro é um prêmio ao poder de compra presente por conta do poder de compra futuro. Esse prêmio tem várias causas. Muitas delas não constituem nenhum problema. Um desses casos é o juro sobre empréstimos ao consumo. Que alguém, por um revés inesperado (por exemplo, se o fogo destruir uma empresa) ou com expectativa de um aumento futuro da renda (por exemplo, se um estudante é herdeiro de uma tia bem situada e de saúde frágil), dê muito mais valor a 100 marcos no presente do que a 100 futuros não requer nenhuma explicação e é evidente que o juro pode existir em tais casos. Todas as categorias de crédito governamental se enquadram aqui. Sempre houve tais casos de juros e obviamente eles também poderiam existir no fluxo circular em que não há nenhum desenvolvimento. Mas não constituem o grande fenômeno

social que precisa de explicação. Este consiste no juro sobre empréstimos produtivos (*Produktivzins*). Pode ser encontrado em *toda parte* no sistema capitalista e não apenas onde se origina, ou seja, nos empreendimentos novos. Apenas desejo mostrar que o lucro produtivo tem a sua fonte nos lucros, que por natureza é uma ramificação destes últimos e que, como aquilo que chamo de “aspecto juro” dos rendimentos, se espalha por todo o sistema económico a partir dos lucros inerentes à realização bem-sucedida de novas combinações e até força a sua passagem para a esfera dos negócios antigos, em cuja vida não seria um elemento necessário se não houvesse nenhum desenvolvimento. Isso é tudo o que quero dizer com a afirmação: “a economia ‘estática’ não conhece o juro produtivo” — que certamente é fundamental em nossa abordagem da estrutura e funcionamento do capitalismo. E não é isso quase evidente por si mesmo, a partir da análise passada? Ninguém pode negar que, assim como a situação dos negócios decide o movimento da taxa de juros — e situação dos negócios significa normalmente, quer dizer, desprezando-se os efeitos das forças não-económicas, simplesmente o ritmo existente de desenvolvimento —, assim também o dinheiro necessário para inovações constitui o fator principal da demanda industrial no mercado monetário. Haveria uma distância tão grande dessa afirmação para o reconhecimento de que o principal fator real é também o fator teórico fundamental, apenas pelo qual a outra fonte da demanda desempenha um papel, enquanto a última — ou seja, a demanda dos velhos negócios na rotina continuamente testada e repetida — normalmente não precisaria procurar o mercado monetário, uma vez que os velhos negócios estão adequadamente financiados pelo rendimento corrente da produção? Disso procede o resto — especialmente o teorema de que o juro se vincula ao dinheiro e não aos bens.

Estou interessado na verdade e não na originalidade da minha teoria. Em particular, baseio-me de bom grado sobre a teoria de Böhm-Bawerk, tanto quanto possível — por mais decididamente que este tenha recusado qualquer participação em comum. Do seu ponto de vista deve também tratar-se de uma questão de poder de compra, em primeiro lugar, mesmo que passe imediatamente ao prêmio para os *bens* presentes. Na verdade, das três famosas razões em que ele baseia o prêmio em valor ao poder de compra presente, rejeito apenas uma: o “desconto” sobre os prazeres futuros, na medida em que Böhm-Bawerk nos pede para aceitá-la como uma causa e não que ela mesma precise de alguma explicação. Por outro lado, eu poderia alegar que a razão que ele chama de relação cambiante entre as necessidades e os meios de satisfação é uma fórmula à qual se ajusta a minha teoria. E quanto à terceira, os “métodos indiretos de produção”? Se Böhm-Bawerk tivesse se mantido estritamente fiel à sua expressão “adoção de métodos indiretos de produção” e se tivesse seguido a indicação que ela contém, isso seria um ato empresarial — um dos muitos casos subordinados

do meu conceito de realização de combinações novas. Não o fez; e creio que isso pode ser demonstrado com a ajuda de sua própria análise de que não fluiria nenhuma renda líquida da mera repetição de métodos indiretos de produção que já tivessem sido realizados e incorporados ao fluxo circular. Logo chega um ponto em que nossa explicação entra por um caminho fundamentalmente diferente. Contudo, a nossa análise preenche completamente os requisitos da teoria do valor de Böhm-Bawerk, e em nenhum ponto está exposta a qualquer das objeções de Böhm-Bawerk apresentadas até agora.¹³⁵

§ 1. O juro sobre o capital, assim nos ensina a experiência, é um rendimento líquido permanente que flui para uma categoria determinada de indivíduos. De onde e por quê? Primeiramente há a questão da fonte dessa corrente de bens: para que possa fluir, antes de tudo deve existir um valor, do qual possa provir.¹³⁶ Em segundo lugar há a questão da razão por que esse valor se torna presa desses indivíduos particulares: a questão da causa dessa corrente no mundo dos bens. Finalmente há a questão, sem dúvida a mais difícil, que pode ser descrita como o problema central do juro sobre o capital: como é que essa corrente de bens pode fluir permanentemente, e como o juro pode ser um rendimento líquido que alguém pode consumir sem prejudicar a sua posição econômica?

A existência do juro constitui um problema porque sabemos que no fluxo circular normal todo o valor do produto deve ser imputado aos fatores produtivos originais, ou seja, aos serviços do trabalho e da terra; assim sendo, todas as receitas da produção devem ser divididas entre trabalhadores e proprietários de terra e não pode haver nenhum rendimento líquido permanente que não os salários e a renda. A concorrência, por um lado, e a imputação, por outro, devem aniquilar qualquer excedente das receitas sobre as despesas, qualquer excesso de valor do produto por sobre o valor dos serviços do trabalho e da terra nele incorporados. O valor dos meios de produção originais deve se ligar com fidelidade de uma sombra ao valor

135 Isso deve ser tão enfatizado porque, fora de um círculo estreito de especialistas, nem mesmo a parte crítica da contribuição de Böhm-Bawerk foi ainda plenamente absorvida. Mas pressuponho um conhecimento dela. O que se segue tem relação com ela em todos os pontos, e quem quer que ainda sustente que o juro é evidente por si mesmo e não veja o problema decisivo deve achar o que se segue desnecessariamente tortuoso, em grande parte incompreensível e até mesmo falso. Na obra de Böhm-Bawerk, contudo, o leitor pode encontrar tudo o que for necessário e referências a quase toda a literatura. Um conhecimento geral dela é necessário. Finalmente, não desejo repetir o que eu já disse. Cf. *Wesen*, Livro Terceiro.

136 Cf. Böhm-Bawerk, por exemplo, no que diz sobre Say, I, 142. O método de expressão de Böhm-Bawerk, contudo, já é influenciado ali pelo fato de que tem em mente uma teoria definida do juro.

do produto, e não poderia permitir que existisse a menor brecha permanente entre os dois.¹³⁷ Mas o juro é um fato. E então?

Esse dilema é difícil, muito pior do que o análogo, no caso dos lucros, que foi superado com relativa facilidade porque ali se tratava apenas de uma corrente de bens temporária, e não permanente, e, conseqüentemente, não entramos num conflito tão agudo com os fatos fundamentais e indubitáveis da concorrência e da imputação; pelo contrário, pudemos chegar sem problemas à conclusão de que os serviços do trabalho e da terra são as únicas fontes de renda cujo rendimento líquido não é reduzido a zero por esses fatos. Em face desse dilema podemos proceder de duas maneiras diferentes.

Primeiro, ele pode ser aceito. Parece então que o juro deve ser explicado como uma espécie de salário ou renda, e como esta não é factível, então como salário: como espoliação dos assalariados (a teoria da exploração), como salário do trabalho dos capitalistas (teoria do trabalho no sentido literal), ou como salário do trabalho incorporado aos instrumentos de produção e às matérias-primas (na concepção, por exemplo, de James Mill e McCulloch). Todas as três tentativas de explicação foram feitas. Só tenho a acrescentar à crítica de Böhm-Bawerk que nossa análise do empresário, especialmente quando o isolamos dos meios de produção, também mina uma parte da base das duas primeiras variantes.

Em segundo lugar, a conclusão teórica que leva a que o dilema deva ser contestado. Aqui novamente podemos estender a lista dos custos, ou seja, afirmar que com os salários e a renda ainda não foram pagos todos os meios de produção necessários, ou procurar no mecanismo da imputação e da concorrência um freio escondido que impeça permanentemente que os valores dos serviços do trabalho e da terra alcancem o valor do produto, de modo que reste um permanente excedente de valor.¹³⁸ Passo à rápida discussão dessas duas possibilidades.

Estender a lista dos custos nesse sentido não significa meramente afirmar que o juro representa um gasto regular na contabilidade de um negócio. Isso seria evidente por si mesmo e não teria poder explicativo. Significa muito mais: conceber o juro como um elemento do custo, no sentido mais estrito e especial que foi formulado no capítulo I. Isso é equivalente a constituir um terceiro fator produtivo original, que cria o juro como o trabalho recebe salário. Se isso fosse conseguido satisfatoriamente, as nossas três questões, a questão da fonte, a da base e a do não-desaparecimento do juro seriam obviamente todas respondidas de uma vez e o dilema seria contornado. A abstinência poderia ser esse terceiro fator. Se fosse um serviço produtivo independente, todos os nossos requisitos estariam preenchidos de modo livre de objeções, e a existência e a fonte de um rendimento líquido perma-

137 Cf. BÖHM-BAWERK. *Op. cit.*, I, 230.

138 Cf. as considerações finais de BÖHM-BAWERK. *Op. cit.*, I, 606 *et seq.*

nente, assim como sua atribuição a indivíduos determinados estariam explicados sem sombra de dúvida. Apenas teria que ser ainda provado que na realidade o juro se apóia sobre esse elemento. Mas infelizmente essa explicação não é satisfatória, porque tal elemento independente não existe, como já foi demonstrado por Böhm-Bawerk, e não precisa ser mais discutido aqui.

Os meios de produção produzidos também poderiam constituir um terceiro fator produtivo independentemente da abstinência. Com eles é o contrário. Não pode haver dúvida sobre o seu efeito produtivo. Isso é tão claro que o olhar do observador logo lhe caiu em cima e hoje em dia a proposição fundamental da igualdade entre o valor do produto e dos serviços do trabalho e da terra ainda provoca espanto. É tão claro que ainda hoje em dia é extremamente difícil, como ensina a experiência, afastar até mesmo especialistas dessa trilha errada. No entanto, não explica um rendimento líquido permanente. Seguramente os meios de produção produzidos têm a faculdade de servir na produção de bens. Pode-se produzir mais bens com eles do que sem eles. E esses bens também têm um valor mais alto do que os que poderiam ser produzidos sem os meios de produção produzidos.¹³⁹ Mas esse valor mais alto também deve levar a um valor mais alto desses instrumentos de produção, e isso de novo a um valor mais alto dos serviços do trabalho e da terra empregados. Nenhum elemento de valor excedente pode manter-se permanentemente ligado a esses meios de produção intermediários. Pois, por um lado, não pode existir permanentemente nenhuma discrepância entre o valor dos produtos a lhes ser imputado e o seu próprio valor. Por maior que seja a quantidade de produtos que uma máquina possa ajudar a produzir, a concorrência deve sempre rebaixar o seu preço até que se estabeleça a igualdade. Por outro lado, por mais que a máquina produza muito além do trabalho manual, uma vez introduzida, deixa de poupar trabalho de novo, de modo que não rende continuamente um novo lucro. As receitas extraordinárias devidas a ela que são tão consideráveis, a soma total que o “usuário” está pronto a pagar por ela, devem ser entregues aos trabalhadores e proprietários da terra. Em geral ela não produz o valor que adiciona ao produto, como muitas vezes se supõe ingenuamente,¹⁴⁰ mas este último só se associa a ela temporariamente, como foi argumentado no capítulo anterior. Um casaco contendo uma nota de banco tem, realmente, na medida em que seja esse o caso, um valor correspondente maior para o seu dono, mas só recebeu esse valor maior de fora e não o produziu. Similarmente uma máquina tem um valor correspondente ao seu produto, mas só o recebeu¹⁴¹ dos serviços do trabalho

139 Cf. BÖHM-BAWERK. *Op. cit.*, I, 132. Sobre o conceito de produtividade tanto física como em valor dos meios de produção produzidos.

140 Cf. as observações de Böhm-Bawerk, por exemplo, sobre Say e Roesler.

e da terra que existiram antes que ela fosse criada, aos quais o valor como um todo já foi imputado. É verdade que uma corrente de bens flui para a máquina, mas também flui através dela. Ela não é represada, nesse sentido, para formar um reservatório para o consumo. O possuidor da máquina não obtém permanentemente mais do que deve desembolsar, nem em valor computado nem em preços. A própria máquina é um produto e, portanto, exatamente como um bem de consumo, o seu valor segue adiante para um reservatório, do qual não pode fluir mais nenhum juro.

Assim, com base nos argumentos dos capítulos I e IV e na referência a Böhm-Bawerk, podemos afirmar que o que foi dito acima não abre nenhum caminho para sair do dilema, e que não existe aqui nenhuma fonte de valor para o pagamento de juros. No máximo, ocorre uma dificuldade no caso de bens dos quais se diz que crescem “automaticamente” — por exemplo, as sementes de cereais ou o gado usado para reprodução. Estes não asseguram a seu proprietário mais cereal e mais rebanho no futuro, e esse gado e esse cereal a mais não devem ser mais valiosos do que as sementes e o gado originais? Todos aqueles a quem essas idéias são familiares sabem quão firmemente a maioria das pessoas está convencida de que elas são a prova da existência de um incremento do valor. Mas sementes de cereal e gado reprodutor não crescem “automaticamente”; pelo contrário, itens bem conhecidos de gasto devem ser deduzidos de seu “rendimento”. Todavia, é decisivo que mesmo o resíduo que fica após essa dedução não representa nenhum ganho em valor — pois a safra e os rebanhos certamente dependem das sementes e do gado reprodutor, e estes devem, portanto, ser avaliados de acordo com os valores dos primeiros. Se as sementes e o gado reprodutor fossem vendidos, então (supondo não ser possível nenhuma substituição) o valor da safra e do rebanho, depois de deduzidos os custos em que ainda se incorreria e de se fazer um abatimento para os riscos, estaria expresso totalmente em seu preço. Seu preço seria igual ao preço dos produtos a eles imputado. E o cereal e os animais seriam empregados na reprodução até que o seu emprego não rendesse mais um lucro e o seu preço cobrisse apenas o gasto necessário com salários e renda da terra. A utilidade marginal do produto “deles”, ou seja, da parcela do produto a eles imputada, conseqüentemente tenderia para zero.

§ 2. Gostaria de observar aqui que não é correto, ou melhor, não é conveniente — significa comprometer-se com uma visão determinada

141 À máquina é atribuído o valor de seus produtos; aos serviços do trabalho e da terra necessários à produção da máquina é atribuído o valor desta última. Conseqüentemente, os serviços já têm o valor do produto final e, se se tornarem uma máquina, esta simplesmente tomará o lugar deles. Nesse sentido dizemos que a máquina “recebe” o valor dos serviços produtivos. Deve-se esperar que eu não seja mal compreendido, como se derivasse o seu valor de seus custos.

— caracterizar o estado de coisas representado nesse estágio da discussão da seguinte maneira: “Não podemos explicar desse modo a lacuna entre o valor do produto e o valor dos meios de produção. Mas ela existe efetivamente. E devemos tentar explicá-la de outra forma”. Pelo contrário, nego a existência fundamental de tal lacuna permanente. Defrontamo-nos apenas com um fato não-analisado, e seria melhor suspeitar — como acredito que uma olhada na realidade nos mostra — que é uma consequência do juro sobre o capital, que deve ser explicado de maneira muito diferente, do que suspeitar que é um fato primário que explica independentemente o juro. Os indivíduos podem avaliar os meios de produção abaixo dos produtos porque precisam pagar juros na passagem dos primeiros aos segundos, mas não pagam forçosamente juros porque avaliam os primeiros abaixo dos segundos por outros motivos. Isso é muito importante. Aqui só desejo chamar a atenção para o fato de que a dificuldade que toda a minha exposição deve enfrentar é especialmente grande no caso do juro — a saber, a dificuldade de que, à parte certos pontos fundamentais, tornamo-nos habituados a simplesmente aceitar uma série de fatos não-analisados e, em vez de penetrar mais profundamente no interior das coisas, considerar como elementos muitas coisas que são combinações complexas. Uma vez adquirido esse hábito, apenas prosseguimos adiante na análise com muita relutância; estamos sempre inclinados a apontar esses fatos como objeções reais. A abstinência é um desses fatos. A asserção de que o valor do capital é simplesmente o valor capitalizado do retorno é outro. E, como ao fazer essa asserção as pessoas sempre se posicionam sobre a experiência, esta não oferece uma contradição suficientemente enfática. Por enquanto, todavia, ainda devemos reter essa concepção da “lacuna”.

Agora são necessárias umas poucas observações para se formular precisamente o processo de computação (*Einrechnungsvorgang*). Até aqui sempre falamos do processo de imputação e traçamos o seu caminho de volta do seu ponto de apoio no valor do produto até os serviços do trabalho e da terra. Poderia parecer agora que a imputação poderia dar ainda um outro passo, que poderia levar a corrente de valor ainda mais para trás, a saber, para o próprio potencial de trabalho e para a própria terra. Uma vez que não há razão, numa economia de trocas, para tomar consciência do valor do potencial de trabalho enquanto tal, e como, se houvesse, valeria o mesmo para ele como para a terra, limitar-nos-emos a essa última e, com relação ao potencial de trabalho, apenas acentuamos de novo que só apresentaria um problema especial se o encarássemos (o que não fazemos) como um produto dos meios de subsistência do trabalhador e de sua família. Ora, poder-se-ia, antes de tudo, conceber os serviços da terra como produtos da terra e esta em si como o verdadeiro meio de produção original para o qual a imputação deve arrastar o valor de seu produto. Isso seria logicamente incorreto.¹⁴² Pois a terra não é mercadoria independente, separada de seus próprios

serviços, mas apenas um feixe desses serviços. Portanto é melhor não falar em imputação nesse caso. Pois a imputação envolve a transferência de valor a bens de ordens cada vez mais altas. Ela opera de tal modo que em nenhuma parte deixa pendente alguma parcela de valor. Contudo, algo mais está envolvido na determinação do valor da terra, a saber, a derivação de seu valor a partir dos valores dados dos elementos em que “consiste” economicamente, que foram determinados pela imputação. Aqui é melhor falar em computação (*Einrechnung*).

No caso de cada bem, seja de consumo, seja de produção, esses dois processos devem ser distinguidos. Apenas os seus serviços têm valores definidos, determinados¹⁴³ diretamente pela escala de necessidades ou indiretamente pela imputação, a partir da qual se deve derivar o seu valor. Mas, enquanto esse último processo é extremamente simples no caso dos bens produzidos, e é reduzido a regras fixas e conhecidas pela necessidade de sua reprodução, que surge mais cedo ou mais tarde, no caso da terra ele é complicado pelo fato de que é inerente à terra uma série ilimitada de usos, que se reproduzem automaticamente e, em princípio, sem custos.¹⁴⁴ Assim, coloca-se a questão por causa da qual nos envolvemos nessa discussão: não deve ser infinitamente grande o valor da terra e assim a renda enquanto rendimento líquido não desaparece através da computação? Respondo a essa questão de uma maneira diferente de Böhm-Bawerk.¹⁴⁵

Primeiro, mesmo que o valor da terra fosse infinitamente grande, eu ainda descreveria a renda como um rendimento líquido. Pois a fonte do rendimento não poderia então ser esaurida pelo consumo e explicar-se-ia uma corrente contínua de bens para o proprietário da terra. A mera adição de rendimentos líquidos não pode nunca ab-rogar o seu caráter de rendimentos líquidos. Apenas a imputação, nunca a computação, aniquila um rendimento líquido. Em segundo lugar, na vida real, evidentemente o preço de um pedaço de terra nunca é infinitamente grande. Contudo, minha concepção não deve ser acusada de levar a esse valor infinito, ou seja, a uma conclusão absurda. Não é

142 Cf. BÖHM-BAWERK. *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der Volkswirtschaftlichen Güterlehre*. Também suas observações sobre as teorias do juro baseadas no “uso”, que são do mesmo modo aplicáveis ao nosso caso. Ao mesmo tempo posso observar que excluo de minhas considerações a idéia fundamental da teoria do juro baseada no uso, porque não tenho nada a acrescentar aos argumentos de Böhm-Bawerk.

143 Falando estritamente, esse método de expressão só é adequado ao caso da economia não-mercantil. Numa economia mercantil, o valor dos meios de produção não é reconhecido em nenhum lugar como valor de uso indireto. Não obstante, também aqui a concepção deles enquanto produtos potenciais dá o princípio da formação de seu valor. E um método mais correto de expressão apenas leva ao mesmo resultado.

144 O caso de auto-reprodução dos serviços da terra se distingue do caso do aumento de um rebanho pelo fato de que se pode deixar este aumentar de um modo tal que o valor de um animal finalmente caia ao nível de seu custo em trabalho e terra. Os serviços da terra se reproduzem automaticamente apenas pelo mesmo montante em todo período econômico. Não são, é verdade, incapazes de crescimento, mas seu crescimento acarreta custos.

145 Cf. *Kapital und Kapitalzins*. v. II.

minha concepção que é equivocada, mas a idéia fundamental da teoria dominante da capitalização, a saber, que o valor de uma propriedade que gera rendimentos é formado apenas pela adição dos rendimentos apropriadamente descontados. Pelo contrário, a determinação desse valor é um problema especial, razoavelmente complicado, que será estudado neste capítulo. Neste, como em todos os casos de estimativa de valor, é necessário considerar os propósitos concretos em vista. Não há aqui nenhuma regra rígida de adição, uma vez que quantidades de valores não são simplesmente aditivas, na maioria dos casos. No curso normal do fluxo circular não há nenhuma razão para se ficar ciente do valor da terra enquanto tal. É diferente com a máquina: todo produto deve ter um valor total definido, uma vez que é necessário para decidir a questão da sua reprodução. E a regra da adição também se aplica aqui. A concorrência a impõe. Se se pudesse obter uma máquina por menos do que ela produzisse, ganhar-se-ia um lucro, o que necessariamente elevaria a demanda e o preço das máquinas; se custasse mais do que o seu uso o rendesse, o resultado seria uma perda, o que rebaixaria a demanda e o preço. A terra, por outro lado, não é vendida no fluxo circular normal, mas apenas os seus usos. Portanto apenas os seus valores, e não o valor da terra enquanto tal, são elementos do planejamento econômico. E os processos do fluxo circular normal não nos podem ensinar nada sobre a determinação do valor da terra. Só o desenvolvimento cria o valor da terra; “capitaliza” renda, “mobiliza” terra. Num sistema econômico sem desenvolvimento o valor da terra não existiria como um fenômeno econômico geral. Um relance sobre a realidade o confirma. Pois a única ocasião em que há algum sentido em estar ciente do valor da terra é na sua venda. E efetivamente esta dificilmente ocorre em estágios econômicos em que a realidade econômica mais se aproxima da concepção de fluxo circular. O mercado para o comércio de terras é um fenômeno do desenvolvimento e só pode ser entendido a partir dos fatos do desenvolvimento, somente nos quais podemos encontrar a chave para esse problema. Por enquanto ainda não sabemos nada a respeito. Assim, até agora podemos dizer que nossa concepção não leva a um valor infinito, mas a nenhum valor, em geral, que os valores dos serviços da terra não devem ser relacionados com nenhum outro valor e, por conseguinte, são rendimentos líquidos. Caso se objete que, não obstante, devem surgir incentivos à venda, deve-se dizer que esses incentivos necessariamente devem ser esporádicos e que as condições pessoais, como revezes, desperdício, objetivos não-econômicos e coisas semelhantes devem ser decisivas. Nada mais se pode afirmar a essa altura.

Onde quer que a regra da adição produza um valor infinito, falamos de um rendimento líquido, exatamente como no caso dos salários. Pois nossa única preocupação aqui é a de que uma corrente permanente de bens flua para um indivíduo e que não seja preciso que este os

passasse adiante. E a computação que produz um resultado infinito, longe de excluir a possibilidade de uma tal corrente de bens, é um sintoma de sua existência. Este, de fato, é um elemento essencial à compreensão da teoria do juro a ser exposta.

§ 3. Ainda há um segundo método para escapar ao “dilema do juro”. A questão de como é possível um excedente permanente sobre o valor dos serviços do trabalho e da terra também pode ser respondida apontando-se para um freio a este. Se houvesse um tal freio, então estaria indubitavelmente provada a possibilidade de um excedente de valor permanente, e dever-se-ia atribuir à circunstância que o provocasse — ao menos do ponto de vista “privado” — produtividade de valor no sentido mais amplo. Ela — ou a mercadoria em que estivesse incorporada — produziria um rendimento líquido. Um excedente de valor especial e independente ocorreria em todo processo econômico. O juro não seria então um elemento do custo, no sentido real; deveria sua existência a uma discrepância entre os custos e o valor ou preço do produto; seria um excedente real sobre os custos.

Um caso desses ocorre numa economia de trocas, quando um produto é monopolizado — monopólios dos fatores produtivos originais não nos interessam aqui, porque está claro desde o início que o juro não pode se basear neles. A posição de monopólio efetivamente funciona como um freio e traz um rendimento líquido permanente ao monopolista. Consideramos a receita de monopólio um rendimento líquido com o mesmo direito e pela mesma razão que o fazemos em relação à renda. Nesse caso também a regra da adição daria um resultado infinito. E também aqui, isso não tiraria o caráter de rendimento líquido da receita. Por que motivo o valor do monopólio — digamos, de uma patente perpétua — não é infinito, contudo, não nos interessa nesse ponto; a resposta aparecerá depois. Finalmente, também aqui a determinação do valor do monopólio é um problema especial e, ao resolvê-lo, não devemos esquecer que, no fluxo circular normal, não existe nenhum motivo para que se forme um tal valor, por isso, o ganho não deve ser relacionado a nenhuma outra grandeza. Como quer que seja tudo isso, o monopolista, pelo menos, não pode dizer nunca: “Não obtenho lucro nenhum porque atribuo um valor extremamente alto ao meu monopólio”. Isso é bastante certo.

Ao discutir a teoria do juro de Lauderdale, Böhm-Bawerk também comenta o caso em que é monopolizada uma máquina poupadora-de-trabalho e, portanto, produtora-de-lucro. Acentua ele, corretamente, que essa máquina será tão cara que ao seu emprego não estará ligado nenhum lucro, ou apenas o mínimo bastante para induzir as pessoas a comprá-la ou alugá-la. Até aqui está certo. No entanto, indubitavelmente há um lucro ligado à sua produção, tão permanente quanto a patente. Poder-se-ia dizer que a posição de monopólio é para o mono-

polista algo análogo a um fator produtivo. Verifica-se uma imputação com relação aos “serviços” desse quase-fator de produção, exatamente como em relação aos outros fatores. A máquina, enquanto tal, não é uma fonte de valor excedente, nem o são os seus meios de produção, mas o monopólio torna possível obter um valor excedente com a máquina ou com seus meios de produção. Obviamente nada muda se admitimos que o produtor e o usuário coincidem numa única pessoa.

Por conseguinte, temos um rendimento líquido *sui generis*. Se o que se chama de juro fosse o mesmo que isso, tudo estaria bem. Nossas três questões seriam respondidas satisfatoriamente. Haveria uma fonte de valor excedente cuja existência seria explicada pela teoria do monopólio; haveria também uma razão para que se atribuisse um rendimento aos monopolistas; e, finalmente, estaria explicado o fato de que nem a imputação nem a concorrência anulam o rendimento. Contudo, tais posições de monopólio não ocorrem regularmente e em número suficiente para que essa explicação seja aceita e, além disso, o juro existe sem elas.¹⁴⁶

Outro caso em que se poderia falar em um atraso permanente e regular do valor dos serviços do trabalho e da terra em relação ao valor do produto existiria se os bens futuros fossem sistematicamente e em princípio avaliados abaixo dos bens presentes. O leitor já sabe que não se aceita isso aqui, mas é necessário mencionar o caso uma vez mais. Enquanto, em todos os casos tratados até agora, uma fonte permanente de rendimento resultou simplesmente de um serviço permanente e produtivo — ao menos do ponto de vista “privado” — esse caso envolveria algo diferente, a saber, um movimento nos próprios valores. Enquanto anteriormente a explicação residia na determinação do valor de alguns serviços produtivos *sui generis*, aqui residiria na determinação do valor dos serviços do trabalho e da terra, por um lado, e dos bens de consumo, por outro. Aqui haveria um excedente do valor do produto, acima do valor dos meios de produção, num sentido mais estrito e mais real do que no caso do monopólio. E “excedente sobre os custos” significaria *ipso facto* um rendimento líquido e excedente acima do “valor do capital” dos meios de produção produzidos. Assim, estaria provado *ipso facto* que o rendimento nem desapareceria nem seria absorvido pelo processo de computação. Pois o valor pleno de um produto futuro não pode ser imputado e computado se, no momento de se empreender a imputação e a determinação do valor dos meios de produção, aparece, não com a sua grandeza real, mas menor. A possibilidade de uma corrente permanente de bens estaria assim indubitavelmente provada, quer fosse ou não o juro que observamos

146 No entanto foi feita uma tentativa muito elaborada nesse sentido. Cf. CONRAD, Otto. *Lohn und Rente*. Todas as outras sugestões dessa espécie de explicação do juro não se classificam como uma teoria elaborada.

na vida real. Nossa primeira questão estaria respondida: existiria uma fonte de valor da qual o juro pode provir. A segunda questão, a saber, por que a corrente de bens vai para aqueles indivíduos particulares, obviamente não seria difícil de responder. E a terceira, por que os rendimentos não desaparecem, decisivamente a parte mais espinhosa do problema do juro, seria supérflua. Uma vez que o excedente em valor teria sido explicado em razão da não-imputação, não haveria sentido em explicar por que não é imputado.

Assim, se a mera passagem do tempo tivesse um efeito primário sobre a estimativa dos valores e se o que a realidade nos mostra ser a sua influência não fosse simplesmente um fato não-analisado que, por sua vez, repousa fundamentalmente sobre a existência de juro, que, por outro lado, deve ser explicado por outros motivos, essa linha de argumentação seria em si bastante satisfatória, mesmo que, em minha opinião, nos coloque em conflito com o curso efetivo do processo econômico. Em termos puramente lógicos, isso estaria livre de objeções. Mas a passagem do tempo não tem esse efeito primário independente. E mesmo o crescimento do valor de muitos bens, com o correr do tempo, não prova nada. Uma vez que esse fato é especialmente proeminente e desempenhou um certo papel na literatura sobre o assunto, algumas palavras lhe podem ser devotadas.

Há dois tipos desses crescimentos do valor. Primeiramente, os serviços — efetivos ou potenciais — de um bem podem se alterar automaticamente no correr do tempo e o valor do bem crescer. Uma floresta jovem e um estoque de vinho são exemplos freqüentemente citados. O que acontece em tais casos? Ora, tanto a floresta quanto o vinho certamente se tornam bens mais valiosos mediante processos naturais que demandam tempo. Todavia, o seu valor só cresce fisicamente; economicamente esse valor mais alto já existia nas arvorezinhas da floresta jovem e no vinho recém-adegado, porque depende deles. Essas arvorezinhas e esse vinho, portanto, devem ser, por enquanto — do ponto de vista dos fatos com que já estamos familiarizados —, exatamente tão valiosos quanto a madeira pronta para ser derrubada e o vinho amadurecido. Na medida em que a madeira e o vinho também podem ser vendidos aos consumidores antes que estejam bem maduros, os seus possuidores se perguntarão qual das duas alternativas produzirá o maior rendimento por período econômico: deixar o tempo passar para maior amadurecimento ou vender agora e produzir de novo. Escolherão a alternativa que produzir o maior rendimento e, de acordo com esta, estimarão os valores das árvores e do vinho e dos serviços necessários do trabalho e da terra desde o começo. Na realidade isso não é assim. Pois a floresta e o vinho aumentam continuamente de valor *pari passu* com a aproximação da maturação. Isso, contudo, se deve fundamentalmente ao risco material e pessoal, especialmente o risco de vida, e ao fato de que o juro já existe, um fato que em certas

condições faz do tempo um elemento do custo, como veremos em breve. Se não fosse por esses fatores, não haveria tal crescimento do valor. Se for decidido deixar a floresta e o vinho amadurecerem mais do que se intencionava originalmente, só pode ser porque se descobriu que é mais vantajoso fazê-lo. Ocorre então um novo método de empregar a floresta e o vinho que obviamente deve resultar, no momento da decisão, num aumento do valor. Mas, em geral, não há nenhum crescimento real contínuo do valor com a passagem do tempo, enquanto fenômeno primário e independente.

Em segundo lugar, freqüentemente acontece que os serviços de um bem permanecem absolutamente os mesmos fisicamente, no entanto aumentam de valor com o correr do tempo. Isso só pode se atribuir ao aparecimento de uma nova demanda e é um fenômeno do desenvolvimento. É fácil ver como se deve considerar esse caso. Se o aumento da demanda não for previsto, então haverá um ganho, mas não que constitua um aumento permanente do valor. Se, pelo contrário, for previsto, então deve ser imputado desde o começo ao bem em questão, de modo que novamente não há aumento do valor. Se, não obstante, na realidade parece que há, explicá-lo-emos do mesmo modo que no caso do aperfeiçoamento das qualidades físicas.

§ 4. Exaurimos as linhas mais importantes de pensamento que nos poderiam ter feito sair do dilema do juro, e com resultado negativo. Assim nos vemos levados de volta novamente àqueles valores excedentes dos quais já falamos repetidamente e que podemos, com a consciência tranqüila, considerar como excedentes líquidos, a saber, os excedentes de valor dos produtos acima do valor das quantidades de bens de produção neles incorporados. Devem eles sua existência a alguma circunstância especial que eleva o valor dos produtos acima do valor de equilíbrio que a mercadoria em questão teria no fluxo circular. O caráter de rendimento líquido e de fonte de um fluxo de bens de tais excedentes está com isso *ipso facto* estabelecido tanto quanto o estaria no caso de subvalorização sistemática dos bens futuros.

Circunstâncias que elevem o valor do produto acima do de seus meios de produção, de modo que, com a ajuda destes últimos, possa se obter um lucro, também ocorrem numa economia sem desenvolvimento. Erros e imprevistos, desvios não-intencionais e inesperados dos resultados em relação às expectativas, situações de infortúnio e de superabundância accidental — essas e muitas outras circunstâncias podem produzir excedentes, mas essa espécie de desvio dos valores efetivos em relação aos normais, e, ao mesmo tempo, dos valores dos meios de produção usados, é de pouca importância. Passamos àqueles valores excedentes que devem a sua existência ao desenvolvimento e que são muito mais interessantes. Já os dividimos em dois grupos principais. Um abrange os valores excedentes que o desenvolvimento

necessariamente traz consigo, em cuja criação consiste, num certo sentido, o desenvolvimento, e que se explicam pela escolha de usos novos, mais vantajosos, dos bens de produção, cujos valores foram determinados previamente segundo outros usos menos vantajosos. O segundo grupo abrange os valores excedentes que têm por base as repercussões do desenvolvimento, ou seja, aumentos efetivos ou esperados da demanda de certos bens que o desenvolvimento provoca.

Repetindo, todos esses valores excedentes são — como Böhm-Bawerk também admitiria — excedentes verdadeiros e reais em qualquer sentido concebível e não têm nada a temer nem da Cila da computação, nem da Caribde da lista de custos. Todas as correntes de bens que fluem para indivíduos a quaisquer outros títulos que não de salários, renda, e receita de monopólio devem, direta ou indiretamente, lhes ser devidas. Recordemos, todavia, a proposição já deduzida, de que a concorrência e o funcionamento das leis gerais da estimativa de valores tendem a eliminar todos os excedentes acima dos custos.¹⁴⁷ Por exemplo, se um negócio súbita e inesperadamente precisa de máquinas de certo tipo, o valor das últimas subirá e ao possuidor de tais máquinas será assegurado o valor excedente, no todo ou em parte. Mas, se a nova demanda for prevista, então se deve admitir que muitas dessas máquinas já tenham sido produzidas e sejam ofertadas agora pelos produtores concorrentes. Então ou não se realizará nenhum lucro especial, ou, se a produção não puder ser aumentada apropriadamente, o excedente será imputado aos fatores produtivos naturais e originais e entregue aos seus proprietários, de acordo com regras conhecidas. Mesmo que a nova demanda não seja prevista, o sistema econômico finalmente se ajustará a ela e não se associará às máquinas nenhum valor excedente permanente.

§ 5. Podemos formular agora cinco proposições da nossa teoria do juro que se seguem automaticamente da primeira conclusão elementar de que o juro é o fenômeno do valor e um elemento do preço — temos isso em comum com todas as teorias científicas do juro — e que terão que ser completadas mais tarde por uma sexta proposição.

Primeiro, o juro provém essencialmente dos valores excedentes que se acabou de considerar. Não pode provir de nada mais, uma vez que não há nenhum outro excedente no curso normal da vida econômica. Evidentemente isso só é válido para o que chamamos de juro produtivo no sentido mais estrito, que não inclui o “juro consuntivo-produtivo”.¹⁴⁸ Pois na medida em que o juro é apenas um

147 Cf. a argumentação do capítulo IV.

148 *Wesen*. Livro Terceiro, cap. III; também cap. III, Parte Primeira, da presente obra. Exemplo: se uma fábrica for destruída por acidente e se for reconstruída por meio de um empréstimo, o juro sobre esse empréstimo é o que designamos de “consuntivo-produtivo”.

parasita no corpo dos salários e da renda, obviamente não tem nada a ver diretamente com esses valores excedentes. Mas a grande corrente de bens de fluxo regular, da qual a classe capitalista vive e que flui para esta em todos os períodos econômicos a partir dos lucros da produção — esta só pode provir dos nossos valores excedentes. Esses pontos serão depois examinados mais cuidadosamente. Além disso, há um valor excedente que não é dessa espécie, a saber, a receita de monopólio. Nossa tese supõe portanto que a fonte típica do juro não é a receita de monopólio. Isso, contudo, como eu já disse, deveria estar suficientemente claro. Assim, sem o desenvolvimento, com as qualificações mencionadas, não haveria juro; é uma parte das grandes ondas que o desenvolvimento ocasiona no mar dos valores econômicos. Nossa tese se apóia antes de tudo na prova negativa de que a determinação do valor no fluxo circular exclui o fenômeno do juro; essa prova, por sua vez, se apóia primeiro sobre o conhecimento direto do processo que determina os valores e, em segundo lugar, sobre a insustentabilidade das várias tentativas de estabelecer diferenças decisivas entre os valores dos produtos e dos meios de produção numa economia sem desenvolvimento. Depois acrescentamos a prova positiva de que tal diferença de valor ocorre no desenvolvimento. A tese perderá muito da sua estranheza no curso da discussão seguinte. Pode-se enfatizar aqui de imediato, contudo, que ela não está, como poderia parecer, tão longe de um tratamento sem preconceitos da realidade, pois o desenvolvimento industrial é certamente, no mínimo, a fonte principal da forma juro da renda (*income*).¹⁴⁹

Em segundo lugar, os valores excedentes no desenvolvimento deságuam, como vimos, em dois grupos — o lucro empresarial e os valores que representam as “repercussões do desenvolvimento”. Evidentemente o juro não pode se prender a estas últimas. Podemos afirmá-lo tão facilmente porque o processo em que se cria essa espécie de excedente é bastante evidente, de modo que podemos ver imediatamente o que cabe e o que não cabe nele. Consideremos o exemplo de um comerciante que, em consequência do estabelecimento de fábricas em sua aldeia, recebe por um tempo mais do que a renda de equilíbrio. Então obtém um determinado lucro. Esse lucro não pode em si ser juro, pois não é permanente e é logo varrido pela concorrência. Mas tampouco *flui* juro dele — supondo que o comerciante não tenha feito nada mais para adquiri-lo do que simplesmente ficar em sua loja e elevar os preços para os seus consumidores — pois absolutamente nada mais acontece ao lucro: o comerciante o embolsa e o usa como lhe aprouver. O processo todo não deixa espaço para o fenômeno do juro. Portanto, o juro deve partir do lucro empresarial. Essa é uma conclusão indireta à qual, é

149 Apenas a regularidade do juro fundamenta a pré-concepção de que ele deva ser explicado “estaticamente”; mas levamos em conta essa regularidade.

claro, dou uma importância apenas secundária, se comparada com outros fatos que apóiam essa tese. O desenvolvimento, pois — de algum modo — leva de roldão uma parte do lucro do capitalista. O juro funciona como um tributo sobre o lucro.

Em terceiro lugar, contudo, é óbvio que nem o lucro todo nem mesmo uma parte dele podem ser direta e imediatamente juro, porque é apenas temporário. E analogamente vemos de imediato que o juro não se prende a nenhuma classe de bens concretos. Todos os valores excedentes que se prendem a bens concretos devem ser por natureza temporários, e mesmo que tais excedentes surjam constantemente num sistema econômico em pleno desenvolvimento — tanto que se requer uma análise mais profunda para se reconhecer a efemeridade de qualquer um deles — no entanto não podem formar imediatamente uma renda permanente. Uma vez que o juro é permanente, não pode ser entendido simplesmente como um valor excedente proveniente de bens concretos. Embora ele provenha de uma classe definida de valores excedentes, nenhum valor excedente *per se* é juro.

Essas três proposições, de que o juro, enquanto um grande fenômeno social, é um produto do desenvolvimento,¹⁵⁰ que provém do lucro, e que não se prende a bens concretos, são a base de nossa teoria do juro. A sua aceitação põe um fim a todas as tentativas continuamente repetidas de encontrar um elemento do valor dos bens concretos correspondente ao juro¹⁵¹ e com isso concentra num campo bem pequeno o trabalho relativo ao problema do juro.

§ 6. Chegou o momento de tomar mais firmemente a questão fundamental e dominá-la. A questão principal, cuja solução é decididamente o ponto mais importante do problema do juro, segue agora: *como, a partir dos lucros transitórios, sempre mudando, se extrai essa corrente permanente de juros, fluindo sempre para o mesmo capital?* Essa apresentação da questão incorpora as conclusões até aqui obtidas e é independente da direção em que continuamos. Se for respondida satisfatoriamente, o problema do juro estará então respondido de maneira que satisfaz a todas as demandas que a análise de Böhm-Bawerk provou serem indispensáveis e — quaisquer que sejam os outros defeitos que possa ter — não está exposta a todas as objeções fatais às teorias anteriores.

150 Cf. *Wesen*. Livro Terceiro, cap. III.

151 Disso se seguem de imediato duas conclusões práticas. Primeira, o assim chamado juro comercial primitivo não é juro. Na medida em que não seja receita de monopólio ou salários, deve ser lucro empresarial — apenas temporário também. Segunda, aluguel não é juro. Aluguel é compra parcial e não pode incluir nenhum elemento de juro no fluxo circular. A renda líquida de uma casa só poderia ser renda da terra — e salários de “superintendência”. Ver-se-á automaticamente, a partir de nossa argumentação, como um elemento de juro pode, no desenvolvimento, entrar no aluguel. O fato de que o juro já existente sobre o capital torne o tempo um elemento dos custos é especialmente importante.

Prosseguimos com a nossa quarta tese, que difere totalmente das teorias usuais, com exceção da teoria da exploração, e que tem contra si o peso da autoridade mais competente: *numa sociedade comunista ou não-mercantil em geral não haveria juro enquanto fenómeno de valor independente*. Obviamente não se *pagaria* nenhum juro. Obviamente ainda existiriam os fenómenos de valor dos quais provém o juro numa economia de trocas. Mas enquanto fenómeno do valor especial, enquanto quantidade econômica, mesmo enquanto conceito, o juro não existiria aí: ele depende da organização de uma economia de trocas. Formulemos isso ainda mais precisamente. Salários e renda da terra também não seriam pagos numa organização puramente comunista. Mas os serviços do trabalho e da terra ainda existiriam, seriam avaliados e os seus valores seriam um elemento fundamental no plano econômico. Nada disso vale para o juro. O agente ao qual se paga juro simplesmente não existiria numa economia comunista. Então não poderia ser objeto de uma avaliação. E conseqüentemente não poderia haver um rendimento líquido correspondente à forma de juro de renda. O juro é, pois, de fato, uma categoria econômica — não criada diretamente por forças não-econômicas — mas que só surge numa economia de trocas.

Por que não há nenhum juro numa sociedade comunista, embora haja numa economia de trocas? Essa questão nos leva à nossa quinta tese. Abre-nos uma primeira visão da natureza do aparelho de sucção que arranca dos lucros uma corrente permanente de bens. O capitalista certamente tem algo a ver com a produção. E tecnicamente a produção é sempre o mesmo processo, qualquer que seja a organização em que porventura ocorra. Tecnicamente sempre requer bens e nada além de bens. Portanto, não pode existir aqui nenhuma diferença. Mas em outra parte há uma diferença. A relação do empresário com os seus bens de produção numa economia de trocas é essencialmente diferente da do órgão central numa comunidade não-mercantil. Este último dispõe diretamente deles, o primeiro deve, antes de tudo, obtê-los por aluguel ou compra.

Se os empresários estivessem em posição de confiscar os bens de produção de que necessitassem para levar a efeito seus novos planos, ainda haveria lucro do empresário, *mas nenhuma parte deste precisaria ser desembolsada por eles como juro*. *Nem haveria nenhum motivo para que considerassem parte dele como juro sobre o “capital” que despendessem*. Pelo contrário, tudo o que obtivessem acima dos custos seria para eles “lucros” e nada mais. É somente porque outras pessoas têm o comando sobre os bens de produção necessários que os empresários precisam chamar o capitalista para ajudá-los a remover o obstáculo que a propriedade privada dos meios de produção ou o direito de dispor livremente de seus próprios serviços pessoais põem em seu caminho. Tal ajuda não é necessária para produzir no fluxo circular, pois em-

presas já em funcionamento podem ser, e em princípio são, financiadas correntemente por suas receitas anteriores, que fluem para elas sem a intervenção de nenhum agenciamento capitalista distinto. Assim, não se obscurece nada de essencial ao quadro do fluxo circular, se se supõe que os meios com os quais a produção é levada em frente consistem em produtos dos períodos precedentes; mas, no caso das novas combinações, os empresários não têm tais produtos com os quais obter meios de produção. Aqui, pois, entra a função do capital e torna-se evidente que não pode existir nada a ela correspondente nem numa sociedade comunista nem mesmo numa sociedade não-comunista, mas “estacionária”.

§ 7. Gostaria de chamar a atenção do leitor para o fato de que nossa concepção do problema do juro envolve algo diferente da concepção usual. Embora isso seja realmente óbvio, não obstante, não será supérfluo elucidar ainda mais esse ponto.

Com esse propósito partirei da distinção usual entre juros sobre empréstimos e juros “originais” sobre o capital. Ela está presente nos primórdios das investigações quanto à natureza do juro e tornou-se uma das pedras angulares da teoria. A especulação sobre o problema do juro começou, como seria lógico, com o juro sobre empréstimos ao consumo. Antes de tudo, é natural que começasse com o juro sobre tais empréstimos, porque se sobressai como um ramo independente de renda caracterizado por muitos traços nítidos. É sempre mais fácil entender conceitualmente um ramo de renda que também é externamente característico do que um que precise primeiro ser limpo de uma mistura de outros elementos — por isso a renda da terra foi notoriamente reconhecida primeiro na Inglaterra, onde não apenas existia, mas também era, como regra geral, paga separadamente. Mas o juro sobre empréstimos ao consumo também foi o ponto de partida porque era a forma mais importante e mais bem conhecida nos tempos antigos e na Idade Média. É verdade que não deixava de existir juro sobre empréstimos produtivos; mas, na antigüidade clássica ele operava num mundo que não filosofava, ao passo que o mundo que filosofava só observava as coisas econômicas de passagem e só prestava atenção ao juro que podia ser observado em sua esfera. E, também mais tarde, os elementos duma economia capitalista que existiam eram familiares apenas a um círculo que era um mundo em si e que nem meditava nem escrevia. O padre da Igreja, o canonista, ou o filósofo dependente da Igreja e de Aristóteles — todos eles só pensavam no juro sobre empréstimos ao consumo, que se fazia notar dentro de seu horizonte e de maneira muito desagradável. De seu desprezo pela extorsão do necessitado e pela exploração do imprudente, do libertino, de sua reação contra a pressão exercida pelo usuário, surgiu a sua hostilidade para com a cobrança de juros e isso explica as várias proibições do juro.

Outra concepção se formou da observação da vida dos negócios, quando a economia capitalista ganhava força. Seria um exagero dizer que o juro sobre empréstimos produtivos foi positivamente uma descoberta de autores mais recentes. Mas, com efeito, a ênfase dada a isso veio a ser quase uma descoberta. Esta logo tornou claro que a concepção antiga simplesmente ignorava uma parte do fenómeno, e na verdade a que então era sem dúvida a parte mais importante e, ao mesmo tempo, aquela que o devedor de modo algum se torna cada vez mais pobre por pedir emprestado. Isso tirou a força da razão principal para a hostilidade em relação ao juro e levou cientificamente a um passo adiante. Toda a literatura inglesa sobre o juro até a época de Adam Smith está imbuída da idéia de que um empréstimo amiúde leva o prestatário a um lucro. No lugar do fraco devedor aparece, na mente do teórico, um forte devedor, no lugar de plangentes multidões de pobres desafortunados e descuidados senhores de terra aparece uma figura de outra estirpe, o empresário — não definido muito clara e precisamente, é verdade, mas ainda assim suficientemente visível. E é esse o ponto suscitado pela teoria aqui exposta.

Mas o juro produtivo ainda é juro sobre empréstimos para esse grupo de teóricos. O lucro empresarial é reconhecido como a sua fonte. Contudo, daí não se segue que o lucro empresarial é simplesmente juro, assim como não se segue do fato de que as receitas totais são a fonte dos salários que essas receitas totais de produção sejam salários. Se se pode dizer qualquer coisa definida em vista da brevidade dos argumentos desses autores sobre o juro, é que, pelo menos, não confundiram juro e lucro nem os viram como de caráter idêntico. Pelo contrário, perceberam, como se pode ver em Hume,¹⁵² a diferença entre os dois e estavam longe de não ver no lucro nada mais do que o juro sobre o próprio capital. Explicam eles o lucro de uma maneira que, de modo algum, é aplicável ao juro sobre empréstimos enquanto tais, mas apenas a uma outra espécie de lucro que é a *fonte* do juro sobre os empréstimos.¹⁵³ Todos esses autores seguiram o juro de volta até o lucro nos negócios, como sua fonte, mas não disseram que este último em si é apenas um exemplo e, na verdade, o principal exemplo do juro. O seu “lucro” (*profit*) não pode ser traduzido por juro, mesmo quando ocorre na frase “lucro do capital” (*profit of capital*). Eles não resolveram o problema do juro. Mas não seria correto dizer que eles meramente seguiram de volta ao caminho de uma forma derivada, juro sobre empréstimos, até juro original e real, sem explicar este último. Simplesmente não conseguiram eles provar por que o credor com o seu capital está em posição de exigir essa fração do lucro, por que

152 Também poderíamos citar Petty, Locke e Steuart.

153 Isso explica efetivamente a desarmonia que se apresenta, num primeiro relance, na teoria de Locke, como enfatiza Böhm-Bawerk. (Cf. *Kapital und Kapitalzins*. 2ª ed., I, 52.)

o mercado de capitais sempre decide a seu favor. Ademais, o problema central, de cuja solução depende a compreensão do fenômeno do juro, reside certamente no lucro dos negócios; contudo, não porque o lucro nos negócios seja em si o verdadeiro juro, mas porque sua existência é um pré-requisito do pagamento do juro produtivo. Finalmente, o empresário é certamente a pessoa mais importante em toda a questão; não, todavia, porque seja o auferidor verdadeiro, original, típico de juros, mas porque é o típico pagante de juros.

No exemplo de Adam Smith ainda podemos perceber um traço da visão segundo a qual lucro e juro simplesmente não coincidem. Apenas com Ricardo e seus epígonos os dois são plenamente sinônimos. Só então a teoria passou a ver no lucro dos negócios em geral o único problema, e, de fato, o problema do juro; só então a questão de saber por que o empresário obtém um lucro nos negócios tornou-se o problema do juro; e finalmente é só então que o significado dos autores ingleses é corretamente captado se o seu “lucro” (*profit*) for traduzido por “lucro sobre o capital” (*Kapitalgewinn*) ou “juro primário” (*ursprunglicher Zins*). Isso de modo algum constitui meramente uma substituição inofensiva do juro contratual sobre o capital emprestado pelo juro sobre o capital próprio, mas uma nova asserção, a saber, que o lucro do empresário é essencialmente juro sobre o capital. Os fatos seguintes devem ter contribuído para o que, do nosso ponto de vista, claramente aparece como um desvio do caminho certo.

Antes de tudo, essa apresentação da questão é extraordinariamente óbvia. A renda agrícola contratual certamente é apenas uma conseqüência do fenômeno “original”, a saber, da parte do produto que é “imputável” à terra. Nada mais é do que este último em si, o rendimento líquido da agricultura, do ponto de vista do proprietário da terra. Salários contratuais são apenas conseqüência da produtividade econômica do trabalho; são simplesmente rendimento líquido da produção, do ponto de vista do trabalhador. Por que deveria ser diferente no caso do juro? Sem uma razão especial ele não será considerado como sendo assim. A conclusão de que ao juro contratual há um correspondente juro original e que este último é a renda típica do empresário, tanto quanto a renda da terra é a renda típica do proprietário da terra, parece ser perfeitamente natural, quase evidente por si só. Na prática, o empresário computa o juro sobre o seu próprio capital — isso aparece como uma sanção incontestável, se for inteiramente necessário.

O excedente do valor dos produtos acima de seus custos, então, é realmente o fenômeno fundamental do qual também depende o juro. E aparece nas mãos do empresário. É de se admirar que só esse problema tenha sido visto e que se esperasse que tudo estivesse resolvido com a sua solução? Os economistas tinham acabado de se ver livres das superficialidades mercantilistas e tinham se acostumado a olhar os bens concretos que jazem atrás do véu monetário. Enfatizava-se

que o capital consiste em bens concretos e a tendência era fazer com que esse capital constituísse um fator produtivo especial. Esse ponto de vista, uma vez aceito, leva diretamente a considerar o juro como um elemento do preço dos estoques dos bens e assim foi simplesmente identificado com o que o empresário obtém por meio desses estoques. Como o juro indubitavelmente vinha do lucro e representava assim uma parte do lucro, este, ou de qualquer modo, a maior parte deste tornou-se inadvertidamente juro, de maneira bastante automática, no momento em que o juro foi vinculado aos bens concretos de que o empresário faz uso na produção. É uma reflexão mais remota do que se poderia pensar a de que os salários não se tornam similarmente juro, porque o juro pode ser pago com eles.

A análise insatisfatória da função empresarial contribuiu poderosamente para generalizar essa visão. Talvez não seja muito correto dizer que o empresário e o capitalista foram simplesmente agregados um ao outro. Mas de qualquer modo partiu-se da observação de que o empresário só pode obter o seu lucro com a ajuda de capital, no sentido de um estoque de bens, e colocou-se ênfase nessa observação, que não merecia. Via-se — e isso era muito natural — no emprego do capital a função característica do empresário e por ela o distinguiam do trabalhador. Ele era encarado, em princípio, como o que emprega capital, o usuário de bens de produção, assim como o capitalista era encarado como o fornecedor de algum tipo de bens. A apresentação dada acima da questão prontamente então se insinua; deve aparecer simplesmente como uma apresentação mais precisa e mais profunda da questão concernente aos juros sobre empréstimos.

Isso obviamente deve ter tido graves conseqüências para o problema do juro. Havia juro sobre empréstimos porque havia o juro original e este aparecia nas mãos dos empresários. Com isso todo o aparato para a solução do problema foi concentrado no empresário. Ora, isso levou a um grande número de pistas falsas. Muitas tentativas de explicação como a teoria da exploração e algumas teorias do trabalho — enquanto explicações do juro — tornaram-se possíveis pela primeira vez. Pois só quando o juro está vinculado ao empresário é que pode surgir a idéia de explicá-lo pelo seu serviço de trabalho ou pelo trabalho contido nos bens de produção ou pela luta de preços entre empresário e trabalhadores. Outras tentativas, tais como, por exemplo, todas as teorias da produtividade, mesmo que não tenham sido viáveis, não obstante, se tornaram essencialmente mais óbvias por essa maneira de formular o problema do juro. Isso tornou impraticável uma teoria correta sobre empresários e capitalistas; dificultou o reconhecimento de um lucro empresarial especial, e arruinou a sua explicação desde o começo. Mas, sem dúvida, a pior conseqüência dessa interpretação foi a criação de um problema que se tornou uma espécie de *perpetuum mobile* econômico.

O juro, como a experiência ensina, é uma renda permanente. Tem origem nas mãos do empresário. Conseqüentemente uma renda permanente *sui generis* tem origem nas mãos do empresário. E a questão com que se defronta a teoria tradicional do juro é: de onde ele vem? Por mais de um século os teóricos têm atacado essa questão impossível, na verdade, uma questão sem sentido.

Nossa posição é inteiramente diferente. Se a teoria tradicional vincula o juro contratual aos lucros dos empresários, apenas delinea o problema até o que considera ser o seu caso fundamental e, depois de fazê-lo, ainda tem que desempenhar a parte principal da tarefa. Se conseguirmos vincular o juro aos lucros dos empresários, teremos resolvido todo o problema, porque os lucros dos empresários não são eles mesmos outro caso de juros, mas algo diferente disso, que já foi explicado. A afirmação de que “há juros sobre empréstimos porque há lucros nos negócios” só tem valor para a teoria predominante enquanto apresentação mais precisa da questão; ao passo que para nós já tem um valor explicativo. Para nós está solucionada a questão: mas de onde vem o lucro dos negócios? que, para a teoria predominante, contém um apelo a que faça o seu trabalho principal. Para nós resta apenas a questão: *como* surge o juro a partir do lucro empresarial?

Foi necessário chamar especialmente a atenção do leitor para essa apresentação diferente e mais restrita da questão em nosso problema do juro porque a objeção de que não se faz aqui nada mais do que reduzir o juro aos lucros, o que a teoria já fez há muito tempo, seria particularmente aborrecida. Assim se justifica bem a repetida ênfase sobre coisas que o leitor poderia facilmente ter dito a si mesmo. Agora procederemos à sexta e última proposição de nossa teoria do juro.

§ 8. O excedente que constitui a base do juro, sendo um excedente de valor, só pode surgir com uma expressão em valor. Portanto, numa economia de trocas só pode ser expresso na comparação de duas somas de dinheiro. Isso é evidente e, *prima facie*, completamente incontroverso. Em particular, nenhuma comparação de quantidades de bens não pode em si mesma assegurar nada quanto à existência de um excedente em valor. Onde quer que se fale em quantidades de bens num tal contexto, elas aparecem apenas como símbolos de valores. Na prática se usa a expressão em valor e o juro é representado somente na forma de dinheiro. De qualquer modo, podemos aceitar esse fato, mas interpretá-lo muito diversamente. Poderíamos chegar à conclusão de que esse aparecimento do juro na forma de dinheiro depende meramente da necessidade de um padrão de valor e não tem nada a ver com a natureza do juro. Essa é a visão predominante. Segundo ela o dinheiro serve como forma de expressão e nada mais, ao passo que o juro, pelo contrário, surge nos bens de certo tipo como um excedente dos próprios bens. Também adotamos essa visão no caso do lucro em-

presarial. Também é necessária uma medida de valor para expressá-lo, e a representação em dinheiro é portanto utilizada por uma questão de conveniência. Mas, a despeito disso, a natureza do lucro empresarial não tem em absoluto nada a ver com o dinheiro.

Inquestionavelmente, no caso do juro, também é extraordinariamente tentador procurar afastar-se do elemento dinheiro tão rapidamente quanto possível e trazer a explicação do juro para a área em que os valores e os rendimentos surgem, a saber, o reino da produção de bens. Contudo, não podemos nos desviar. É verdade que em todos os casos há um prêmio aos bens de certa espécie correspondente ao juro em dinheiro, ou seja, ao prêmio ao poder de compra. É verdade que para produzir, no sentido técnico, é necessário bens e não “dinheiro”. Mas se daí concluirmos que o dinheiro é apenas um elo intermediário, com importância meramente técnica, e começarmos a substituí-lo pelos bens que com ele são obtidos e pelos quais, portanto, o juro é numa última análise pago, perdemos imediatamente o terreno sob nossos pés. Ou, expressando mais corretamente: podemos efetivamente dar um passo ou mesmo alguns passos no sentido de nos afastar da base monetária e adentrar o mundo das mercadorias. Mas o caminho acaba subitamente porque esses prêmios às mercadorias não são permanentes — e então vemos imediatamente que esse caminho estava errado, pois uma característica essencial do juro é que ele é permanente. Portanto, é impossível atravessar o véu monetário para se chegar aos prêmios para os bens concretos. Se alguém penetrar por ele, penetrará no vazio.¹⁵⁴

Assim sendo, não podemos nos afastar da base monetária do juro. Isso constitui uma prova indireta de que se deve preferir uma segunda interpretação do significado da forma dinheiro em que o juro chega a nós, a saber, a de que essa forma dinheiro não é uma casca, mas é o cerne. Obviamente uma tal prova não poderia sozinha justificar inferências de grande alcance. Mas se ajusta aos nossos argumentos anteriores quanto ao tema do crédito e do capital, em virtude dos quais podemos entender o papel cumprido aqui pelo poder de compra. Assim, como resultado disso, podemos apresentar agora a nossa sexta proposição: *o juro é um elemento do preço do poder de compra considerado como um meio de controle sobre os bens de produção.*

É claro que essa proposição não atribui nenhum papel produtivo ao poder de compra. No entanto, a maioria das pessoas a rejeitam *a limine* a despeito do fato de que o juro flutua no mercado monetário com a oferta e a demanda de dinheiro, o que indubitavelmente aponta no sentido de nossa interpretação.¹⁵⁵ Pode-se acrescentar imediatamen-

154 Aqui não entrarei mais nos convenientes “estoque de bens de consumo” e “estoque de serviços do trabalho e da terra acumulados”.

155 Cf. as observações de Marshall perante a Comissão sobre a Depressão do Comércio. Na discussão da relação entre a quantidade de moeda e os preços das mercadorias, diz ele, falando de um aumento na quantidade de moeda: “Devo dizer que atuaria de imediato

te outro ponto. Ficar molhado quando chove não é mais evidente para o homem de negócios do que a queda dos juros quando aumenta a disponibilidade de crédito, permanecendo tudo o mais invariável. Na realidade, se o Governo imprimisse dinheiro de papel e o emprestasse aos empresários, o lucro não cairia? E o Estado não poderia receber juros por ele? A conexão dos juros com as taxas de câmbio e os movimentos do ouro não falam suficientemente claro? Há um espectro extremamente amplo e significativo de observações cotidianas que aqui nos corrobora.

Não obstante, apenas poucos teóricos significativos introduziram esses fatos na discussão do fenômeno do juro. Sidgwick representa uma interpretação na qual, com Böhm-Bawerk, percebo essencialmente uma teoria da abstinência. Mas antes da *sedes materiae*, o capítulo sobre o juro, ele trata do juro no capítulo sobre o valor do dinheiro e aí o relaciona ao dinheiro e reconhece a influência da criação do poder de compra sobre o juro na afirmação: “...Devemos considerar que o banqueiro em ampla medida produz o dinheiro que empresta... e que facilmente pode ter condições para vender o uso dessa mercadoria a um preço materialmente menor do que a taxa de juros sobre o capital em geral”.¹⁵⁶ Essa afirmação contém muitos pontos acerca dos quais não podemos nos regozijar. Além disso, não fornece nenhum fundamento sólido para o processo. Finalmente, não se tira nenhuma conclusão adicional para a teoria do juro. No entanto, trata-se de um passo em nossa direção, obviamente feito com referência a Macleod. Davenport se concentra muito mais no assunto; mas sua análise também não chega a nada. Avança com muita habilidade e vontade para o obstáculo, mas se recusa a retirá-lo. As teorias predominantes desprezam completamente o elemento dinheiro — deixam-no para os autores sobre finanças como uma questão técnica sem interesse teórico. Essa posição é tão generalizada que deve apoiar-se em algum elemento de verdade e de qualquer modo precisa de uma explicação.

Pode-se dizer menos em relação à tentativa de negar a ligação estatística entre a taxa de juros e a quantidade de dinheiro. R. Georges Lévy¹⁵⁷ comparou a taxa de juros com a produção de ouro e, como era de se esperar, concluiu que não existe nenhuma correlação significativa. Deixando de lado o fato de que o método estatístico empregado era falho, isso não justifica a conclusão de que a taxa de juros e a quantidade de dinheiro não têm nada a ver uma com a outra. Em primeiro lugar, não é de se esperar uma correlação exata no tempo. Depois, a oferta

sobre Lombard Street, e tornaria as pessoas dispostas a emprestar mais; incharia os depósitos e saldos contábeis e assim habilitaria as pessoas a aumentar a sua especulação...” Alguém que diz isso (e quem poderia negá-lo?) não pode rejeitar facilmente a nossa interpretação.

¹⁵⁶ *Principles of Political Economy*. 3ª ed., p. 251.

¹⁵⁷ *Journal des Economistes* (1899).

de ouro, mesmo nos bancos, não é simplesmente proporcional ao volume de crédito concedido — e apenas a concessão de crédito tem significado para a taxa de juros. Finalmente, nem toda a produção de ouro vai para o empresário.

Tampouco a refutação indutiva tentada por Irving Fisher (*The Rate of Interest*, p. 319 *et seqs.*) afeta o nosso argumento. Médias anuais não provam absolutamente nada em comparação com as observações que podem ser feitas nos detalhes das negociações cotidianas em dinheiro. Além disso, comparou a circulação de dinheiro *per capita* com a taxa de juros, tornando assim a comparação completamente irrelevante.

Mas evidentemente os economistas do século XVIII tinham todas as razões para enfatizar que o juro é pago em última instância pelos bens. Tinham que combater não apenas os erros dos mercantilistas, mas todos os outros tipos de erros, tanto dos homens de negócio quanto dos filósofos, e, ao fazê-lo, eles de fato estabeleceram verdades válidas e expuseram uma longa lista de enganos populares. Law, Locke, Montesquieu e outros indubitavelmente estavam errados ao fazer a taxa de juros depender simplesmente da quantidade de dinheiro, e Adam Smith estava certo ao mostrar¹⁵⁸ que um aumento na quantidade de dinheiro *coeteris paribus* elevará os preços e que, a um nível mais alto, tenderá a se restabelecer a mesma relação entre rendimento e capital que reinava antes. Até mesmo o efeito imediato de um aumento do *dinheiro em circulação* seria elevar a taxa de juros, ao invés de diminuí-la. Pois a previsão de tal aumento deve ter esse efeito,¹⁵⁹ e a demanda de crédito será estimulada pela elevação dos preços. Mas tudo isso, embora explique e em alguma medida justifique a aversão que a maioria de nossas mais altas autoridades demonstram para com qualquer teoria “monetária” do juro, não tem entretanto nada a ver com a nossa proposição.

Também podemos descobrir outros elementos de verdade no ponto de vista “hostil a explicações monetárias”.¹⁶⁰ Homens de negócio e autores sobre finanças enfatizam freqüentemente de uma maneira errada a importância da política de desconto e do sistema monetário. O fato de que o banco central pode influenciar a taxa de juros não prova que o juro é o preço do poder de compra mais do que o fato de que o Estado pode fixar os preços, prova que os preços em geral são explicáveis pela ação governamental. A taxa de juros sem dúvida pode ser influenciada

158 Cf. seu pequeno e fecundo argumento no Livro Segundo, cap. IV, da *Wealth of Nations*.

159 Cf. FISHER. *The Rate of Interest*, p. 78.

160 Por exemplo, o seu justificado desdém pela conexão causal entre o juro e a quantidade de moeda, na forma seguinte: se existe mais dinheiro, então o valor do dinheiro cai — e por esse dinheiro menos valioso é pago menos juro. Evidentemente não há nisso nenhum aspecto de resgate. Não discuti absolutamente essa interpretação neste texto, mas acredito que ela contribuiu largamente para afastar os economistas de uma vez por todas desse nexos entre dinheiro e juro.

pela atenção prestada ao estado da liquidez, mas o significado teórico desse fato em si mesmo não vai muito longe. É um caso de influência sobre os preços por motivos situados fora do mercado. A visão de que, mediante o sistema monetário e a política de desconto, a taxa de juros de um país pode ser mantida mais baixa do que a de outros países, e de que tal política estimula o desenvolvimento econômico, nada mais é do que um julgamento pré-científico. A organização de um mercado monetário é tão capaz de ser aperfeiçoada quanto a do mercado de trabalho, mas nada pode ser alterado, por isso, nos processos fundamentais.

§ 9. Nosso problema se reduz agora simplesmente à questão: quais são as condições para o aparecimento de um prêmio ao poder de compra presente por conta do poder de compra futuro? Por que é que, se eu empresto um certo número de unidades de poder de compra, posso estipular que um número maior de tais unidades seja devolvido em alguma data futura?

Esse é obviamente um fenômeno de mercado. O mercado que devemos estudar é o mercado monetário. E é um processo de determinação de preços o que temos que investigar. Toda a transação de empréstimo individual é uma troca real. A princípio parece estranho, talvez, que uma mercadoria seja, por assim dizer, trocada por si mesma. Depois dos argumentos de Böhm-Bawerk quanto a esse ponto,¹⁶¹ contudo, não é necessário entrar em maiores detalhes: a troca de presente por futuro não é uma troca entre coisas iguais, e, por isso, sem sentido, diferente da troca de algo em um lugar por algo em outro lugar. Assim como o poder de compra em um lugar pode ser trocado por poder de compra em outro lugar, assim também o poder de compra presente pode ser trocado pelo futuro. A analogia entre transações de empréstimos e a arbitragem do câmbio é óbvia e pode-se chamar a atenção do leitor para isso.

Se conseguirmos provar que em certas circunstâncias — digamos de uma vez, no caso do desenvolvimento — o poder de compra presente deve regularmente obter um prêmio por conta do poder de compra futuro no mercado monetário, então a possibilidade de um fluxo permanente de bens para os possuidores de poder de compra é explicada teoricamente. O capitalista pode então obter uma renda permanente que em todos os aspectos se comporta como se surgisse no fluxo circular, embora as suas fontes individualmente não sejam permanentes e embora sejam efeitos do desenvolvimento. E nenhuma imputação ou computação pode alterar algo no caráter dessa corrente de bens enquanto rendimento líquido.

Agora podemos indicar diretamente que altura pode ter o valor

161 Cf. BÖHM-BAWERK. *Kapital und Kapitalzins*. v. II.

total de uma anuidade interminável. Deve ser a soma que, se emprestada a juros, produzirá um rendimento igual à anuidade, pois se fosse menor, os emprestadores competiriam para comprar a anuidade, e se fosse maior os compradores potenciais prefeririam emprestar seu dinheiro a juros comprá-la. Essa é a regra real da “capitalização”, que já pressupõe a existência de uma taxa de juros. Daí se segue de novo que a avaliação dos rendimentos permanentes não lhes pode retirar o caráter de renda líquida.

Portanto, teremos respondido a todas as três questões nas quais consiste o problema do juro se resolvermos o problema do prêmio ao poder de compra presente. A prova de um fluxo permanente de bens aos capitalistas, do qual não se deve fazer nenhuma dedução e que não é para ser passado para outros indivíduos, resolve completamente a questão e explica *ipso facto* que esse fluxo também represente um ganho, ou seja, um rendimento líquido. Procederemos agora à elaboração dessa prova, desenvolvendo passo a passo a nossa explicação do intrincado problema do juro.

§ 10. Já se disse que, mesmo no fluxo circular, podem surgir e certamente surgirão casos em que as pessoas estarão prontas a tomar emprestado, mesmo com a condição de ter que pagar de volta uma soma maior do que a que receberem. Qualquer que seja o motivo — revezes temporários, expectativas de um aumento futuro da renda, deficiência de vontade ou de previsão —, tais pessoas serão capazes de expressar a sua avaliação do poder de compra presente em termos de poder de compra futuro, o que determina a sua curva de demanda pelo primeiro, da maneira comum. Por outro lado, pode haver, e em geral haverá, pessoas dispostas a satisfazer a sua demanda desde que recebam um prêmio que lhes compense de sobra as perturbações que o empréstimo de somas conservadas com propósitos definidos deve acarretar. Portanto, também podemos construir curvas de oferta e quase não é necessário mostrar em detalhes como nesse mercado aparecerá um preço — um prêmio determinado.

Mas transações dessa espécie não poderiam normalmente ser de grande importância e, acima de tudo, *não seriam elementos necessários na direção de negócios*. Emprestar e tomar emprestado só podem se tornar uma parte da rotina normal da indústria e do comércio e o juro só pode adquirir econômica e socialmente a importância que efetivamente tem, se o controle do poder de compra presente significar mais poder de compra futuro para o *prestamista*. Como a perspectiva de lucro é o pivô em torno do qual efetivamente gira a avaliação de somas de poder de compra presente, colocaremos de lado por enquanto todos os outros fatores que podem dar origem ao juro, mesmo quando não houver desenvolvimento.

Ora, dentro do fluxo circular e num mercado que está em equi-

líbrio, é impossível, com uma dada soma de dinheiro, obter uma soma de dinheiro maior. Como quer que eu empregue um valor de cem unidades monetárias de recursos (incluindo a administração) no âmbito das possibilidades conhecidas e costumeiras, não posso obter por elas receitas maiores do que exatamente cem unidades monetárias. Quaisquer que sejam as possibilidades existentes de produção em que possa aplicar cem unidades monetárias, nunca receberei mais do que cem unidades monetárias — possivelmente, contudo, receberei menos. Pois essa é precisamente a característica da posição de equilíbrio, a de representar a “melhor” combinação — nas condições dadas em sentido amplo — das forças produtivas. O valor da unidade monetária é nesse sentido necessariamente o valor ao par, pois *ex hypothesi* todos os ganhos de arbitragem já foram obtidos e portanto estão excluídos. Se eu comprar serviços do trabalho e da terra com as cem unidades monetárias, e com estes realizar a produção mais lucrativa, verificarei que posso colocar o produto exatamente por cem unidades monetárias. Foi precisamente em vista dessas possibilidades mais lucrativas de emprego que foram estabelecidos os valores e os preços dos meios de produção e esse emprego mais lucrativo também determina o valor do poder de compra, no sentido em que o tomamos.

Apenas no curso do desenvolvimento a questão é diferente. Só então posso obter um rendimento maior pelo meu produto, quer dizer, se realizar uma nova combinação das forças produtivas que comprei com cem unidades monetárias, e conseguir colocar no mercado um novo produto, de maior valor. Pois os preços dos meios de produção não foram determinados em vista apenas desse emprego, mas em vista dos usos anteriores. Aqui, pois, a posse de uma soma de dinheiro é o meio de se obter uma soma maior. Por causa disso, nessa medida, normalmente se estimará para uma soma presente um valor mais alto do que para uma futura. Portanto, as somas presentes de dinheiro — enquanto somas potencialmente maiores, por assim dizer — terão um prêmio em valor, que também conduz a um prêmio no preço. *E nisso reside a explicação do juro*. No desenvolvimento, a concessão e a obtenção de crédito se tornam parte essencial do processo econômico. Ali aparece o fenômeno que foi descrito pelas expressões “escassez relativa de capital” e “atraso da oferta de capital em relação à demanda”, e outras semelhantes. Apenas se e por que a corrente social de bens se torna mais ampla e rica, o juro se destaca com tanta nitidez e finalmente nos coloca de tal modo sob a sua influência, que se requer um longo esforço analítico para perceber que ele não aparece sempre automaticamente quando os homens atuam economicamente.

§ 11. Observemos agora mais atentamente o processo de formação do juro. Depois do que foi dito, isso significa que examinaremos mais atentamente o método de determinação do preço do poder de compra.

Com esse fim, vamos nos limitar estritamente, de início, ao caso que reconhecemos como fundamental, e ao qual também se dirigiu a discussão nos capítulos anteriores, a saber, o caso da troca entre empresários e capitalistas. Mais tarde seguiremos as ramificações mais importantes do fenômeno do juro.

Em nossas proposições presentes, as únicas pessoas que têm uma estimativa mais alta do poder de compra presente em relação ao poder de compra futuro são os empresários. Apenas eles são os portadores daquele movimento do mercado em favor do dinheiro presente, ou daquela demanda que eleva o preço do dinheiro acima do par como o definimos.

Os capitalistas, pelo lado da oferta, confrontam-se com os empresários pelo lado da demanda. Iniciemos com a suposição de que os meios de pagamento necessários à realização de novas combinações devem ser retirados do fluxo circular e que não há criação de meios de pagamento creditícios. Além disso, como estamos considerando uma economia sem resultados de desenvolvimento anterior, não há grandes reservas de poder de compra ocioso, pois estas, como foi demonstrado acima, só são criadas pelo desenvolvimento. Um capitalista seria assim alguém que estivesse disposto em certas condições a transferir ao empresário uma soma definida retirando-a de seus usos habituais, ou seja, restringindo seus gastos, quer na produção, quer no consumo. Supomos ainda que a quantidade de dinheiro no sistema não cresce de nenhuma outra maneira, por exemplo, pela descoberta de ouro.

A troca se desenvolverá entre empresários e possuidores de dinheiro, desenrolando-se como em qualquer outro caso. Temos curvas de oferta e demanda definidas para todos os indivíduos que trocam. A demanda do empresário é determinada pelo lucro que pode conseguir com a ajuda de uma certa soma monetária, ao explorar as possibilidades que pairam diante dele. Seguiremos a prática de supor que essas curvas de demanda são contínuas, exatamente como fazemos no caso de outros bens, embora um empréstimo muito pequeno, digamos, de poucas unidades monetárias, tenha pouco uso para o empresário e em certos pontos, quais sejam, onde se tornam possíveis inovações importantes, as curvas de demanda individuais sejam de fato descontínuas. Além de certo ponto, a saber, além da soma que é necessária para a realização de todos os planos que o empresário tenha concebido, a sua demanda cairá abruptamente, talvez a zero. Todavia, ao considerar todo o processo econômico, ou seja, ao considerar muitos empresários, essas circunstâncias perdem muito da sua importância. Portanto, imaginaremos que o empresário é capaz de atribuir determinadas quantidades de lucro empresarial às unidades monetárias individuais, de zero até o limite dos fins práticos, do mesmo modo como todo indivíduo atribui certos valores às sucessivas unidades de qualquer bem.

A avaliação que qualquer indivíduo normal faz de seu estoque de dinheiro por período econômico resulta do valor de troca subjetivo

de qualquer unidade, como foi explicado no capítulo I. As mesmas normas também são válidas para um aumento do dinheiro além de seu estoque habitual. Disso resulta uma curva de utilidade definida para todos os indivíduos, e também uma curva definida de ofertas potenciais no mercado monetário,¹⁶² de acordo com princípios bem conhecidos. E agora temos que descrever a “luta de preços” entre os empresários e os potenciais ofertantes de dinheiro.

Como ponto de partida, suponhamos que alguém oferece, para experiência, um certo preço pelo poder de compra no nosso mercado monetário, que poderia ser visto como semelhante a uma bolsa de valores. Com nossas atuais proposições, esse preço precisaria ser muito alto, uma vez que o emprestador teria que perturbar seriamente todos os seus planos particulares e de negócios. Suponhamos então que esse preço do poder de compra presente expresse em poder de compra futuro seja de 140 por um ano. Com um prêmio de 40% só poderiam exercer uma demanda efetiva aqueles empresários que esperassem fazer um lucro empresarial de, pelo menos, 40%, ou, mais corretamente, um lucro de mais de 40%; todos os outros estariam excluídos. Suponhamos que existisse um certo número dos primeiros. De acordo com o princípio “melhor trocar com vantagem pequena do que não trocar em absoluto”,¹⁶³ esses empresários realmente estariam dispostos a pagar essa taxa de juros por uma certa quantidade de poder de compra. Do outro lado do mercado haveria do mesmo modo emprestadores que não trocariam nem mesmo a essa taxa. Supondo, por outro lado, que um certo número de pessoas considerasse essa compensação adequada, ponderariam sobre a questão de quanto deveriam emprestar. A 40% existe uma compensação suficiente apenas para uma certa soma; para todos há um limite além do qual a dimensão do sacrifício no período econômico presente deve exceder a dimensão do aumento da utilidade no próximo. Mas o empréstimo deve ser também efetivamente tão grande que um aumento leve a um excedente de desvantagem, pois, na medida em que fosse menor, o empréstimo de unidades monetárias adicionais àquela taxa permitiria um excedente de vantagens, de que, de acordo com princípios gerais, nenhum indivíduo pode privar-se.

A oferta e a demanda, portanto, são determinadas inequivocamente em todos esses casos de preços “experimentais”. Se, por acidente, elas fossem igualmente grandes, então o preço manteria, em nosso caso, uma taxa de juros de 40%. Se, todavia, os empresários puderem utilizar mais dinheiro a essa taxa do que o oferecido, cada um cobrirá o lance do outro, com o que alguns deles se retirarão e novos empresários aparecerão, até que seja atingido o equilíbrio. Se os empresários não

162 Cf., para detalhes, *Wesen*. Livro Segundo. Aqui não estamos interessados numa exposição elaborada da teoria dos preços.

163 Cf. BÖHM-BAWERK. *Kapital und Kapitalzins*. v. II.

puderem usar tanto dinheiro quanto o oferecido a essa taxa, então alguns emprestadores darão lances menores do que outros, com o que alguns deles se retirarão e novos empresários aparecerão, até que seja atingido o equilíbrio. Assim, na luta da troca no mercado monetário, estabelecer-se-á um preço definido para o poder de compra, exatamente como em qualquer outro mercado. E uma vez que, em regra, ambas as partes dão valor mais alto para o dinheiro presente que para o futuro — o empresário, porque o dinheiro presente significa para ele mais dinheiro futuro, o prestador, porque segundo nossas proposições o dinheiro presente torna possível o curso ordenado de sua atividade econômica, ao passo que o dinheiro futuro é meramente acrescentado à sua renda —, o preço estará praticamente sempre acima do par.

O resultado de nossa discussão até esse ponto pode ser expresso em termos da teoria marginalista, exatamente como no caso de qualquer processo de determinação de preços. Por um lado, o juro será igual ao lucro do “último empresário”, que é simplesmente aquele que espera da realização de seu projeto um lucro apenas suficiente para tornar possível o pagamento do juro. Se classificarmos os empresários — tendo na devida conta o elemento variedade dos riscos — de acordo com a dimensão dos lucros que esperam obter, de forma que a “capacidade para tomar emprestado” que têm os empresários caia à medida que avançamos na classificação, e se imaginarmos essa série como algo contínuo, então deve sempre haver ao menos um empresário cujo lucro compense exatamente o juro e que esteja entre os que obtêm lucros maiores e os que são excluídos da troca no mercado monetário, porque o seu lucro é menor do que o juro a ser pago. Na prática o “último” empresário, ou o empresário “marginal” também deve reter um pequeno excedente, mas às vezes haverá empresários para quem esse excedente é tão pequeno que eles só podem exercer demanda de poder de compra ao juro efetivamente vigente e não a uma taxa mais alta, por menor que seja o total. Estes estão na posição que corresponde ao empresário marginal teórico. Podemos então dizer que o juro deve ser sempre igual ao menor lucro empresarial efetivamente realizado. Com essa afirmação aproximamo-nos de novo da interpretação usual.

Por outro lado, o juro também deve compensar o valor da estimativa que o último capitalista ou o capitalista marginal faz de seu dinheiro. O conceito de tal capitalista marginal é obtido *mutatis mutandis* exatamente da mesma maneira que o de empresário marginal. Pode-se ver facilmente que desse ponto de vista o juro deve ser igual à avaliação do último prestador e, além disso, também deve ser igual à avaliação do último empresário. Também é óbvio como esse resultado poderia ainda ser mais desenvolvido — o que já foi feito com frequência na literatura econômica. Apenas um ponto ainda deve ser mencionado. A avaliação do último prestador apóia-se na importância que este atribui ao curso habitual de sua vida econômica; e isso

se pode exprimir dizendo que o empresário acarreta um sacrifício, e para o capitalista marginal um “sacrifício marginal”, que corresponde à avaliação do aumento na renda pela receita do juro. Então o juro também é igual ao maior sacrifício ou sacrifício marginal que deve ser feito para satisfazer a demanda de dinheiro existente a uma dada taxa de juros. E com isso nos aproximamos do método de expressão da teoria da abstinência.

§ 12. O juro teria que ser determinado dessa maneira se o desenvolvimento industrial efetivamente fosse financiado com recursos do fluxo circular. Todavia, observamos que o juro também é pago por poder de compra criado *ad hoc*, quer dizer, por meios de pagamento creditícios. Isso nos conduz de volta às conclusões desenvolvidas nos capítulos II e III deste livro e é hora de introduzi-las aqui. Vimos ali que numa sociedade capitalista o desenvolvimento industrial poderia, em princípio, ser levado a cabo somente com meios de pagamento creditícios. Agora adotamos essa concepção. Recordamos mais uma vez que as grandes reservas de dinheiro que existem efetivamente surgem como consequência do desenvolvimento e portanto devem a princípio ser deixadas de lado.

Com a introdução desse elemento o nosso esboço anterior da realidade se altera, mas não se torna inutilizável, em seus traços principais. O que dissemos sobre a parte da demanda do mercado monetário permanece provisoriamente inalterado. Agora, como antes, a demanda provém dos empresários e de fato da mesma maneira que no caso que acabamos de considerar. Só há muita alteração pelo lado da oferta. A oferta é posta agora sobre uma outra base; aparece uma nova fonte de poder de compra, de natureza diferente, que não existe no fluxo circular. A oferta também provém agora de pessoas diferentes, de “capitalistas” definidos diferentemente, a quem chamamos “banqueiros”, em conformidade com o que foi dito anteriormente. A troca à qual o juro deve sua origem nesse caso e que, de acordo com a nossa interpretação, também é típica entre todas as outras trocas concernentes ao dinheiro na sociedade moderna, ocorre entre o empresário e o banqueiro.

Assim, se pudermos dar as condições que governam a oferta de meios de pagamento creditícios, teremos captado o caso fundamental do fenômeno do juro. Já sabemos por quais forças essa oferta é regulada: primeiro tendo em consideração os possíveis fracassos dos empresários e, em segundo lugar, tendo em consideração a possível depreciação dos meios de pagamento creditícios. Podemos eliminar de nossas considerações o primeiro elemento. Com esse propósito só precisamos considerar como incluído de uma vez por todas no “preço ao par do empréstimo” um acréscimo pelo risco, que é conhecido empiricamente. Isso significa que, se se sabe por experiência que 1% dos empréstimos é irrecuperável, então diremos que o banqueiro recebe a mesma soma

que emprestou se efetivamente receber um adicional de aproximadamente 1,01% de todas as dívidas que não forem frias. E há, naturalmente, um elemento de salário para a atividade profissional do banqueiro, que também desprezamos. A dimensão da oferta será então determinada apenas pelo segundo elemento, ou seja, considerando-se a necessidade de evitar uma diferença de valor entre o poder de compra existente e o recém-criado. Devemos demonstrar que o processo de determinação do valor e do preço também cria um prêmio ao poder de compra recém-criado.

No caso tratado anteriormente não era totalmente impossível que ocorresse juro negativo. Poderia ocorrer no caso em que a demanda de dinheiro para novos empreendimentos fosse menor do que as ofertas das pessoas para quem “far-se-ia um favor” cuidando temporariamente de seu dinheiro. Aqui, todavia, isso está descartado. O banqueiro que recebesse de volta menos do que tivesse concedido sofreria um prejuízo; teria que cobrir a falta, uma vez que não estaria completamente capacitado a satisfazer os direitos de saque sobre ele. Portanto, nesse caso o juro não pode cair abaixo de zero.

Mas em geral estará acima de zero, porque a demanda dos empresários por poder de compra se distingue em um aspecto importante da demanda ordinária por bens. A demanda no fluxo circular deve sempre se apoiar numa oferta real de bens, senão deixa de ser “efetiva”. A demanda do empresário por poder de compra, todavia, contrastando com a sua demanda por bens concretos de que ele necessita, não está sujeita a essa condição.

Pelo contrário, só é restringida pela condição muito menos severa de que o empresário seja posteriormente capaz de devolver o empréstimo com juros. Assim, mesmo que não houvesse juro, o empresário só demandaria crédito no caso de ser capaz de obter um lucro com o auxílio do empréstimo — pois de outro modo não teria nenhum incentivo econômico para produzir —, também podemos dizer que a demanda do empresário está sujeita à condição, ou é efetiva com a condição de que possa obter lucro com o empréstimo. Isso conduz à relação entre oferta e demanda. Em qualquer tipo de situação econômica, o número de inovações possíveis é praticamente ilimitado, como foi explicado no capítulo II. Mesmo o sistema econômico mais rico não é absolutamente perfeito e não pode sê-lo. Sempre se pode fazer aperfeiçoamento, e a busca de aperfeiçoamento é sempre limitada pelas condições dadas e não pela perfeição do que existe. Todo passo adiante abre novas perspectivas. Todo aperfeiçoamento leva a uma maior distância da aparência da perfeição absoluta. A possibilidade do lucro, portanto, e com ela a “demanda potencial”, não tem limite definido. Conseqüentemente a demanda a um juro nulo seria sempre maior do que a oferta, que é sempre limitada.

Todavia, essas possibilidades de lucro são impotentes e irreais

se não se apoiarem na personalidade do empresário. Até agora só sabemos que inovações que rendem lucro são “possíveis” na vida econômica; não sabemos nem mesmo se serão sempre adotadas por indivíduos concretos em tal medida que a demanda por poder de compra com um juro de zero seja sempre maior do que a oferta. Podemos ir ainda mais além. O fato de que possam existir sistemas econômicos sem desenvolvimento nos mostra que pode ser até que nem existam indivíduos que sejam capazes ou que estejam inclinados a realizar tais inovações. Não se poderia concluir disso que também é possível que tais indivíduos existam num número tão pequeno que a oferta de poder de compra não seja exaurida, ao invés de ser insuficiente para a satisfação de todos? Não haveria absolutamente nenhuma criação de poder de compra e a oferta total de meios de pagamento creditícios simplesmente desapareceria¹⁶⁴ se não existisse nenhuma ou apenas uma insignificante demanda por poder de compra. Mas se existe *qualquer* demanda de empresários por crédito, então é impossível que seja menor do que a oferta a um juro de zero. Pois o aparecimento de um empresário facilita o aparecimento de outros. No capítulo VI demonstrar-se-á que os obstáculos com os quais as inovações se defrontam se tornam menores quanto mais a comunidade se acostuma com o aparecimento de tais inovações e que, em particular, as dificuldades técnicas para se fundar novos empreendimentos se tornam menores porque as conexões com mercados estrangeiros, as formas de crédito etc., uma vez criadas, beneficiam os epígonos dos pioneiros. Portanto, quanto maior o número de pessoas que já tenham fundado com sucesso novos negócios, menos difícil se torna agir como empresário. A experiência mostra que os sucessos nesse plano, como em todos os outros, trazem em sua esteira um número sempre crescente de interessados, donde cada vez mais pessoas procedem continuamente à realização de novas combinações. A demanda por capital em si mesma engendra continuamente nova demanda. E, portanto, no mercado monetário há uma oferta efetiva limitada, por maior que seja, em contraste com uma demanda efetiva que não tem nenhum limite definido.

Isso deve elevar o juro acima de zero. Assim que esse passa a existir, muitos empresários são eliminados, e, à medida que ele sobe, mais e mais empresários desaparecem. Pois, embora as possibilidades de lucro sejam praticamente ilimitadas, diferem em tamanho e evidentemente a maioria delas é pequena. O aparecimento do juro eleva, por outro lado, a oferta, que não está fixada em termos absolutos, mas o juro, não obstante, deve continuar a existir e o fará. Inicia-se uma guerra de

164 Para evitar mal-entendidos, pode-se observar que seria possível que as trocas no fluxo circular fossem efetuadas com o auxílio de meios de pagamento creditícios. Estes circulariam sem juro e ao par. Mas para que haja um incentivo para se criar mais meios de pagamento creditícios o juro é certamente necessário.

preços no mercado monetário, que não descreveremos novamente, e, sob a influência de todos os elementos do sistema econômico, se estabelece um preço definido para o poder de compra que deve conter juro.

§ 13. Agora temos que ligar os fatos empíricos, que até aqui foram excluídos, ao princípio fundamental relativo ao juro. Em primeiro lugar, devemos enumerar todas as fontes de poder de compra existentes (por contraste com o recém-criado) que efetivamente alimentam o grande reservatório do mercado monetário; e, em segundo lugar, devemos mostrar como, a partir de sua base bastante estreita, o juro se espalha por toda a economia de trocas, permeia, por assim dizer, todo o sistema econômico, de modo que o juro parece ocupar muito mais espaço do que se poderia esperar por nossa teoria. Só podemos considerar nosso problema como resolvido se se puder explorar exhaustivamente do nosso ponto de vista toda a área do problema do juro nessas duas direções.

A primeira tarefa não apresenta dificuldades. Antes de tudo, toda fase concreta de desenvolvimento começa, como dissemos acima, com uma herança das fases anteriores. Um reservatório de poder de compra pode já estar formado pelos elementos que a economia de trocas pré-capitalista criou e assim sempre haverá quantidades maiores ou menores de poder de compra no sistema econômico, que estão à disposição de novos empreendimentos, seja permanentemente, seja por algum tempo. Além disso, quando o desenvolvimento capitalista está em funcionamento uma corrente sempre crescente de poder de compra disponível flui para o mercado monetário. Distinguiremos três ramificações dela. Em primeiro lugar, a parte do lucro empresarial, que é sem dúvida a maior, é empregada dessa forma; o lucro será “investido”. Aqui, em princípio, é bastante irrelevante se um empresário investe o seu lucro em seu próprio negócio ou se a soma em questão chega ao mercado. Em segundo lugar, se o caso do afastamento de empresários ou talvez de seus sucessores da vida ativa de negócios leva à liquidação do empreendimento, somas maiores ou menores ficam liberadas, sem que outras somas sempre e necessariamente fiquem ao mesmo tempo imobilizadas. Em terceiro e último lugar, os lucros que o desenvolvimento carrega, por assim dizer, para outras pessoas que não os empresários, e que se apóiam nas “repercussões do desenvolvimento”, virão em maior ou menor medida, direta ou indiretamente, para o mercado monetário. Observemos aqui que esse processo é acessório ainda num outro sentido além daquele segundo o qual essa soma deve sua existência apenas ao desenvolvimento: é o fato de que o juro existe, a possibilidade de receber juro por essa soma de dinheiro, que drena para o mercado monetário o poder de compra disponível. A aquisição de juro é o único motivo que leva o seu possuidor a oferecê-lo — se não houvesse juro o poder de compra seria armazenado ou gasto em bens.

Isso ocorre de modo semelhante no caso de um outro elemento.

Vimos que o significado da poupança num sistema econômico sem desenvolvimento¹⁶⁵ seria relativamente muito pequeno e que aquilo que usualmente se designa como dimensão da poupança de uma nação moderna não é nada mais do que a soma dos lucros do desenvolvimento que nunca se tornam elementos de renda. Ora, a importância da poupança num sentido real não poderia ser tão grande, mesmo num sistema com desenvolvimento, a ponto de exercer um papel decisivo em relação aos requisitos industriais, a não ser pelo fato de que aparece uma nova espécie de poupança — na verdade de poupança “real” — que está ausente num sistema sem desenvolvimento. O fato de que se possa assegurar uma renda permanente pelo empréstimo de uma soma de dinheiro atua como um novo motivo para poupar. É concebível que, exatamente porque uma soma poupada aumenta automaticamente e, em consequência, sua utilidade marginal cai, seja às vezes poupado menos do que se não se recebesse nenhum juro. Contudo, em geral a existência do juro, que abre um novo método de empregar o dinheiro poupado, leva claramente a um considerável aumento da atividade de poupar — o que evidentemente não significa que todo *aumento* do juro deva resultar num aumento proporcional ou em qualquer aumento da poupança. Disso se segue que a poupança efetivamente observável é em parte uma consequência do juro existente; e aqui também há uma “corrente acessória de poder de compra” chegando ao mercado monetário.

Uma terceira fonte que abastece o mercado monetário é o dinheiro que está ocioso por um período de tempo maior ou menor e que também é emprestado, se se puder obter juro por ele. Consiste em capital de empresa momentaneamente disponível etc. O banco reúne essas somas, e uma técnica altamente desenvolvida capacita cada unidade monetária, mesmo que esteja guardada para um gasto iminente, a contribuir para o aumento da oferta de poder de compra. Um outro fato ainda cabe aqui. Vimos que a natureza dos meios creditícios de pagamento e a explicação de sua existência não devem ser buscadas no esforço de economizar dinheiro metálico. Evidentemente os meios creditícios de pagamento fazem com que seja usado menos dinheiro metálico do que o que deveria ser usado se as mesmas transações devessem ser levadas a cabo somente com dinheiro metálico. Mas essas transações só surgiram com o auxílio dos meios creditícios de pagamento, enquanto até hoje não ocorre nenhuma “economia” de dinheiro em relação às exigências de dinheiro que teriam se desenvolvido no mesmo tempo se não tivesse havido nenhum meio creditício de pagamento. No entanto devemos reconhecer agora que, à parte os meios creditícios de pagamento a que o desenvolvimento dá origem, outras transações, que talvez fossem realizadas anteriormente por meio do dinheiro metálico, são

165 Cf. capítulo II.

liquidadas com crédito pelos bancos sob a pressão do desejo de aumentar a quantidade de poder de compra portador de juros; ou seja, meios creditícios de pagamento são do mesmo modo criados pela técnica bancária, conseqüentemente provém dessa fonte ainda um aumento adicional da quantidade de dinheiro disponível.

Todos esses elementos aumentam a oferta no mercado monetário e fazem o juro cair muito abaixo do nível no qual estaria se eles não estivessem presentes. Reduziriam-no a zero muito em breve se o desenvolvimento não criasse continuamente novas possibilidades de emprego. Quando o desenvolvimento estagna, dificilmente o banqueiro sabe o que fazer com os fundos disponíveis e freqüentemente se torna duvidoso se o preço do dinheiro contém mais do que a soma de capital mais um prêmio pelo risco e uma compensação pelo trabalho. Especialmente então, e particularmente nos mercados monetários de nações muito ricas, o elemento da criação de poder de compra freqüentemente retrocede para o último plano e pode-se criar facilmente a impressão, tão cara à teoria econômica, assim como à prática bancária, de que o banqueiro não é nada mais do que um intermediário entre os que emprestam e os que tomam empréstimos. A partir dessa concepção, há apenas um passo simplesmente para substituir o dinheiro do emprestador pelos bens concretos de que o empresário necessita, ou mesmo pelos bens concretos de que precisam os que transferem para o empresário os meios de produção necessários.

Pode-se observar ainda que há casos, como Böhm-Bawerk já enfatizou, nos quais só se demanda e se paga juro porque é possível demandá-lo e pagá-lo. O juro sobre os saldos bancários é um exemplo. Ninguém transfere o seu poder de compra ao banco com a intenção de investir seu capital dessa forma. Pelo contrário, o dinheiro é depositado apenas na medida em que é desejável ter um suprimento de poder de compra disponível por razões pessoais ou para negócios. Isso aconteceria mesmo que se tivesse de pagar algo em troca. Mas, na realidade, o depositante recebe, na maioria dos países, uma espécie de participação nos juros que a soma em questão coloca nas mãos do banqueiro. E, uma vez que isso tenha se tornado habitual, as pessoas não se disporão a deixar um saldo num banco que não pague juro. Aqui o juro é pago ao depositante sem que este tenha que fazer nada de sua parte. Ora, esse fenômeno tem um alcance muito grande dentro da vida econômica. O fato de que toda partícula de poder de compra possa obter juros atribui-lhe um prêmio, qualquer que seja o propósito a que sirva. Assim, o juro força sua entrada nos negócios das pessoas que por si mesmas não têm nada a ver com combinações novas. Todas as unidades de poder de compra devem lutar, por assim dizer, contra a corrente que tenta drená-la para o mercado monetário. Além disso, é óbvio que em todos os casos em que alguém precisa de crédito por

qualquer razão, a transação de empréstimo — empréstimos estatais e outros — estará vinculada ao fenômeno fundamental.

§ 14. Desse modo o fenômeno do juro se estende gradualmente sobre todo o sistema econômico e portanto apresenta ao observador uma frente muito mais ampla do que se suspeitaria a partir de sua natureza íntima. Assim, o tempo em si mesmo se torna um elemento do custo, num certo sentido, como já foi indicado. Esse fenômeno resultante, que a doutrina predominante aceita como o fato fundamental, explica — e ao mesmo tempo justifica — a discrepância entre ela e a nossa interpretação. Mas ainda temos um outro passo a dar, a saber, explicar o fato de que o juro finalmente se torne uma forma de expressão para todos os rendimentos, com exceção dos salários.

Na prática falamos da terra como rendendo juro, do mesmo modo que uma patente ou qualquer outro bem que renda uma receita de monopólio. Falamos em portador de juros até mesmo no caso de um rendimento não permanente; dizemos, por exemplo, que uma soma de dinheiro empregada em especulação, mesmo uma mercadoria empregada em especulação, rendeu juros. Isso não é contraditório com a nossa interpretação? Isso não mostra que o juro é uma renda derivada da propriedade de bens, que é uma categoria completamente diferente do que seria segundo a nossa interpretação?

Esse método de expressar os rendimentos gerou um fruto definido em termos de teoria entre os economistas americanos. O impulso veio do Professor Clark. Chamou ele os rendimentos oriundos dos bens de produção concretos de renda (*rent*); o mesmo rendimento concebido como resultado do fundo econômico duradouro de poder produtivo — que ele chama de “capital” — chamou de juro. Aqui então o juro aparece meramente como um aspecto especial dos rendimentos e não mais como uma parte independente da corrente da renda nacional. O Professor Fetter¹⁶⁶ desenvolveu a mesma idéia de modo mais forte ainda e de maneira um pouco diferente. Mas aqui estamos interessados mais do que tudo na teoria do Professor Fisher, exposta em seu trabalho *The Rate of Interest*. O Professor Fisher explica o fato do juro simplesmente pela subestimativa da satisfação das necessidades futuras; mais recentemente¹⁶⁷ expressou sua teoria na afirmativa: “O juro é a impaciência cristalizada numa taxa de mercado.” Em conformidade com isso, ele liga o juro a todos os bens separados no tempo do consumo final. E como todos os rendimentos destes últimos podem ser “capitalizados”, conseqüentemente expressos na forma de juro, o juro não é uma parte, mas o todo da corrente de renda: salários são juros sobre

166 Cf. meu artigo “Die neuere Wirtschaftstheorie in den Vereinigten Staaten”. In: *Schmollers Jahrbuch* (1910).

167 *Scientia, Rivista di Scienza* (1911).

o capital humano, a renda da terra é juro sobre o capital na forma de terra, e todos os outros rendimentos são juros sobre o capital produzido. Toda renda é valor produzido descontado de acordo com a taxa de desvalorização das satisfações futuras. É claro que não podemos aceitar essa teoria porque não reconhecemos nem mesmo a existência de seu elemento fundamental. Isso é exatamente tão claro, quanto para Fisher esse elemento se torna um fator central na vida econômica, que deve ser introduzido para explicar quase todos os fenômenos econômicos.

O princípio fundamental que entra aqui em consideração e que deveria nos conduzir à compreensão da prática universal de se expressar os rendimentos na forma de juro, é o seguinte. De acordo com a nossa interpretação os bens concretos nunca são capital. No entanto, quem possui bens concretos pode obter capital vendendo-os, num sistema que é concebido como estando em pleno desenvolvimento. Nesse sentido os bens concretos podem ser chamados de “capital potencial”; ao menos o são do ponto de vista de seu possuidor, que pode trocá-los por capital. Com referência a isso, contudo, apenas a terra e as posições de monopólio¹⁶⁸ entram em consideração, por duas razões. Em primeiro lugar não se pode evidentemente vender o próprio potencial de trabalho enquanto tal, se desprezarmos a questão da escravidão. Mas não há nenhum estoque de bens de consumo e de meios de produção produzidos no sentido asseverado pela doutrina predominante — assim, em princípio, voltamos imediatamente à terra e aos monopólios. E, em segundo lugar, apenas a terra e as posições de monopólio são diretamente geradoras de renda. Uma vez que o capital também é gerador de renda, o seu proprietário não o trocaria por bens que não rendessem nenhuma renda líquida — ou somente o faria se lhe fosse concedida uma tal redução de preço, que ele pudesse obter um lucro com os bens no período econômico corrente e então reinvestir o seu capital indene; mas nesse caso o vendedor sofreria um prejuízo ao qual só se decidiria em condições anormais, especialmente no desespero, como logo se demonstrará.

Os possuidores dos “agentes naturais” e os monopolistas têm pois toda a razão, se houver desenvolvimento, em comparar sua renda com o rendimento que poderiam obter sobre o capital ao vender os seus agentes naturais ou o seu monopólio, uma vez que tal venda poderia ser vantajosa. E os capitalistas têm razão em comparar sua renda proveniente do juro com a renda da terra ou a receita de monopólio permanente que podem obter com seu capital. Ora, em quanto se elevará o preço de tais fontes de renda? Nenhum capitalista, na medida em que se coloque na posição de comprador, pode estimar um valor para um pedaço de terra que seja mais alto do que a soma de dinheiro que rende tanto juro quanto a renda gerada por aquele. Nenhum ca-

168 Embora use esse método de expressão, não tenciono lançar dúvidas sobre o fato fundamental de que as posições de monopólio não são “bens”, como facilmente veremos.

pitalista pode estimar um valor menor para a terra, com as mesmas qualificações. Se o pedaço de terra custasse mais, seria invendável — deixando-se de lado elementos secundários óbvios: nenhum capitalista o compraria. Se custasse menos, surgiria uma concorrência entre os capitalistas, o que elevaria o seu preço até aquele nível. Nenhum proprietário de terras que não estivesse em apuros estaria disposto a entregar a sua terra por uma soma menor do que aquela que lhe rendesse tanto juro quanto a pura renda da terra que o seu pedaço lhe gerasse. Mas tampouco poderia obter uma soma mais alta por ele, porque uma grande quantidade de terra seria oferecida imediatamente ao capitalista que estivesse pronto a concedê-la. Assim, o “valor de capital” das fontes permanentes de renda é inequivocamente determinado. As conhecidas circunstâncias que fazem com que seja pago mais ou menos na maioria dos casos não afetam o princípio.

Nessa solução do problema da capitalização, o fator fundamental e central é o juro sobre o poder de compra. O rendimento de todas as outras fontes permanentes de renda é comparado a ele, e, de acordo com ele — em consequência da existência do juro — o seu preço é fixado pelo mecanismo concorrencial de tal modo que não se comete nenhum erro na prática ao se conceber o rendimento do capital potencial como juro real. Na realidade, portanto, todo rendimento permanente está ligado ao juro; mas apenas externamente, apenas na medida em que a magnitude a que está relacionado é determinada pelo nível do juro. Não é juro; o método oposto de expressão é meramente, na prática, um breve jogo de palavras. E não depende diretamente do juro como seria o caso se a natureza do juro fosse caracterizada corretamente pela expressão “desconto temporal”.

Nossa conclusão também pode ser estendida aos rendimentos líquidos não permanentes, por exemplo, às quase-rendas. Não é difícil ver que em livre concorrência um rendimento líquido temporário será vendido e comprado pela soma de dinheiro que, se investida a juros no momento da conclusão do negócio, produziria, ao ser acumulada, a mesma soma, ao tempo em que cessasse o rendimento líquido, que todos os rendimentos líquidos gerariam, se fossem emprestados à medida que fossem sendo obtidos. Aqui também, na prática, falaremos do capital do comprador como rendendo juros — e com o mesmo direito que no caso dos rendimentos permanentes — embora o comprador não tenha mais o seu capital e tenha se transformado de capitalista em rentista. E que soma, digamos, o proprietário de um alto-forno poderá obter por este, se *não* é gerador de um rendimento líquido permanente — talvez monopólico — ou temporário, mas é um negócio do fluxo circular, ou seja, sem lucro — abstraindo a renda da terra, que aqui deixaremos de lado? Ora, nenhum capitalista “investirá” o seu capital em tal negócio. Se é que a transação deva ser efetuada, deve lhe render não apenas a reposição de seu capital depois que a aparelhagem já

estiver gasta, mas também um rendimento líquido durante a sua vida útil, correspondente ao juro que de outro modo poderia obter. Consequentemente, se o comprador não tiver nenhum outro objetivo com o forno além de simplesmente juntar os seus rendimentos do fluxo circular, ou seja, se não for chamado a cumprir um papel numa nova combinação, deve ele ser vendido a um preço mais baixo do que o custo. O vendedor deve resolver-se a ter um prejuízo, pois apenas assim o comprador poderia obter um lucro igual ao juro que de outro modo poderia obter com o dinheiro da compra.

Em todos esses casos a interpretação e a expressão do homem de negócios não estão corretas. Mas, em todos esses casos, a incorreção não tem nenhuma consequência prática e está bem claro por que o homem de negócios faz uso dessa interpretação inadequada. No sistema económico moderno, a taxa de juros é de tal modo um fator normativo, o juro é em tal medida um barómetro de toda a situação económica, que é necessário levá-lo em consideração no que diz respeito a praticamente todas as ações económicas e ele entra em todas as deliberações económicas. Isso conduz ao fenómeno observado pela teoria desde tempos imemoriais, pelo qual todos os rendimentos de um sistema económico, vistos de um certo ângulo, tendem a se igualar.

§ 15. A expressão elíptica do homem prático, que está sempre implícita quando se fala em juros sobre bens concretos, conduziu a teoria para o caminho errado. Mas quero demonstrar agora que o erro teórico que está sempre presente nessa extensão da idéia de juros além de sua base real também traz em sua esteira erros práticos.

O “aspecto juro” dos rendimentos é uma visão inofensiva para se adotar no caso dos rendimentos permanentes, ou seja, renda da terra e receitas permanentes de monopólio, mas não o é em outros casos. Consideremos primeiramente o nosso exemplo do forno para demonstrar isso. De acordo com as nossas proposições, o comprador do forno recebe, durante a vida útil deste, o suficiente para recuperar o dinheiro da compra e, além deste, o juro — que, vamos supor, ele gasta como renda. Ora, se todas as condições económicas permanecerem inalteradas, quando o forno estiver completamente gasto pelo uso, ele poderá construir outro,¹⁶⁹ exatamente do mesmo tipo e do mesmo custo que o do antigo. Mas se esse custo é mais alto que originalmente, o indivíduo em questão deve acrescentar algo ao seu fundo de amortização a fim de cobri-lo. E doravante o forno não lhe renderia mais um rendimento líquido, de acordo com isso. Ora, se o comprador do forno percebesse claramente essas condições, ele não levaria à frente a cons-

169 O leitor verá facilmente que o argumento não é alterado se admitimos que o comprador, que deseja manter o forno em atividade, não o deixa deteriorar-se para reconstruí-lo de novo, mas o preserva mediante permanentes consertos.

trução, mas investiria em outro lugar a soma recuperada. Se não as percebesse, se se deixasse enganar pelo aspecto juro, então seria ele o perdedor, embora o vendedor também pudesse ter sido, de sua parte, o perdedor, e o comprador naquele momento acreditasse corretamente que tinha feito um bom negócio. À primeira vista, o caso parece surpreendente. Mas não acrescentarei nenhuma outra palavra de explicação porque a questão deve estar clara ao leitor que lhe der a devida atenção. Tais casos não são raros na prática e são consequência do hábito de se atribuir rendimentos líquidos permanentes a bens que não os geram. É claro que outros erros também podem levar a tais decepções. Por outro lado as decepções podem deixar de se materializar em consequência de circunstâncias particularmente favoráveis. Mas acredito que todos devem encontrar em sua experiência provas suficientes do que foi dito.

O caso é semelhante se realmente existirem rendimentos líquidos, mas não permanentes, se, por exemplo, um negócio ainda rende algumas poucas parcelas de lucro empresarial, receitas monopólicas temporárias ou quase-rendas. Se, não obstante, se falar em coisas tais como geração de juros, não haverá problemas desde que se esteja consciente do caráter temporário desses rendimentos. Mas, no momento em que eles são explicados como juros, é óbvia a tentação de encará-los como permanentes; na verdade, às vezes a expressão já é um sintoma desse erro. E então é claro que se experimenta a mais desagradável das surpresas. Esse juro sempre arranja um jeito de diminuir obstinadamente, até mesmo de acabar subitamente. O homem de negócios se queixa nesse caso de que os tempos estão ruins e clama por tarifas protecionistas, assistência governamental, e outros recursos, ou se considera vítima de um grande infortúnio ou — com mais razão — como vítima de nova concorrência. Tais ocorrências são muito freqüentes e fundamentam a nossa argumentação de modo notável. No entanto, obviamente levam de volta ao erro fundamental que conduz, na prática, a passos em falso e a amargas decepções e, na teoria, às explicações do juro que estamos criticando.

Freqüentemente se ouve a afirmação de que o negócio de alguém “rende”, digamos, 30%. Evidentemente não se trata simplesmente de juro. Na maioria dos casos o resultado é alcançado ao não se ter em conta a atividade do empresário como uma despesa e, conseqüentemente, não incluindo nos custos o seu pagamento. Se essa não for a explicação, então o rendimento não pode ser permanente. As experiências dos negócios fundamentam completamente essa conclusão da nossa interpretação. Pois que negócio “rende juro” permanentemente? É verdade que freqüentemente o homem de negócios não se dá conta desse caráter temporário do rendimento e imagina as mais diversas hipóteses quanto à sua crescente redução. E o comprador mui freqüentemente é seduzido pela expectativa de que tal rendimento se mantenha — no

máximo reconhece que a experiência do proprietário anterior pode ter algo a ver com o tamanho do rendimento. Então aplica automaticamente a fórmula do juro ao invés do método correto de cálculo. Se fizer estritamente isso, ou seja, se “capitalizar” o rendimento à taxa de juros corrente, então se seguirá o fracasso. O rendimento de todo negócio cessa depois de certo tempo; todo negócio que permanece inalterado, logo cai na insignificância.

O estabelecimento industrial individual não é uma fonte permanente de qualquer outro rendimento que não os salários e a renda da terra. O indivíduo que está mais propenso a esquecer isso no cotidiano e a sofrer a experiência desagradável indicada acima é o típico acionista. Poder-se-ia pensar que uma objeção contra a nossa teoria poderia ser montada a partir do “fato” de que um acionista pode obter um rendimento permanente mesmo sem mudar periodicamente o seu investimento. Segundo a nossa visão, o capitalista teria primeiro que emprestar o seu capital a um empresário e depois de um certo tempo a outro, uma vez que o primeiro não pode estar permanentemente em condições de pagar juros. Como caracterizamos os acionistas como meros contribuintes de dinheiro, e no entanto eles retiram um rendimento permanente de um mesmo e único empreendimento, a objeção pareceria ser muito forte. Mas precisamente o exemplo do acionista — e de todo credor que compartilha permanentemente da sorte de um empreendimento — mostra quão fiel à realidade é a nossa interpretação. Pois esse “fato” é muito discutível. As companhias vivem eternamente e pagam dividendos para sempre? Certamente há as que o fazem, mas de modo geral apenas dois grupos delas. Primeiramente, há ramos da indústria, algumas ferrovias, por exemplo, que têm um monopólio, se não perpétuo, ao menos assegurado por um longo período. Aqui o acionista recebe simplesmente receita de monopólio. Depois há espécies de empreendimentos que por natureza e programa estão continuamente fazendo coisas novas e nada são realmente além de formas de empreendimentos sempre novos. Aqui os objetivos se alteram incessantemente e as personalidades dirigentes também mudam, de modo que é da natureza da coisa que sempre apareçam nos cargos de direção pessoas de considerável habilidade. Estão sempre surgindo novos lucros, e se o acionista perder o seu rendimento, o que não é realmente necessário, será apenas um infortúnio a ser explicado pelo caso individual. Mas, desprezando-se essas duas categorias, ou seja, se uma companhia simplesmente opera um negócio determinado sem uma posição de monopólio, há, no máximo, a renda dos agentes naturais enquanto rendimento permanente, e nada mais. Ora, a experiência o confirma notavelmente, embora, na prática, a concorrência não atue prontamente e assim as empresas permaneçam na posse de excedentes por um tempo considerável. Nenhuma companhia industrial do tipo indicado gratifica os seus acionistas com uma chuva constante de ouro;

pelo contrário, logo declina a um estágio que tem a mais lamentável semelhança com uma fonte que seca. Assim, freqüentemente a devolução do capital está escondida nos dividendos, mesmo que o desgaste das máquinas etc. seja sempre levado conscienciosamente em consideração nos cálculos de depreciação. De modo muito correto, portanto, freqüentemente se amortiza muito mais do que a depreciação e muitas companhias se esforçam por amortizar todo o capital o mais breve possível. Pois para cada uma chega o momento em que o negócio fica realmente sem valor, ou seja, quando os seus rendimentos apenas cobrem os custos. Desse modo, não existe uma coisa tal como uma renda permanente proveniente de juros auferidos do mesmo e único negócio, como qualquer um que não acredite e aja de acordo poderá aprender à sua custa. Assim a receita de dividendos dos acionistas não depõe contra a nossa interpretação — muito pelo contrário!

§ 16. Resta ainda para ser visto o quanto essa teoria se mostrará um instrumento eficiente na análise de material estatístico e na investigação das questões que surgem em relação ao juro. Certamente isso parece trazer o fato do dinheiro, do crédito e dos procedimentos bancários para mais perto da teoria pura do que fazem outras interpretações. O autor espera poder propor as conclusões de algum trabalho nessa linha em um livro a ser publicado em futuro próximo, onde serão discutidos problemas como, por exemplo, a relação entre reservas de ouro e juro, a influência do sistema monetário sobre o juro, as diferenças entre taxas de juro de diferentes países e a correlação entre taxas de câmbio e de juros.

Nossa argumentação também deveria explicar o movimento no tempo da taxa de juros. É dessa classe de fatos que se deveria esperar antes de tudo a verificação da idéia fundamental. Se o juro da vida de negócios — o que comumente se chama “juro produtivo” — tem as suas raízes no lucro empresarial, ambos deveriam se mover bem juntos. Na verdade, isso é válido para flutuações de curto prazo. Em períodos mais longos, ainda podemos observar alguma relação entre a predominância de combinações novas e o juro, mas há tantos elementos a serem levados em conta e “outras coisas” permanecem tão imperfeitamente iguais assim que ultrapassamos o período, digamos, de uma década, que a verificação torna-se extremamente complicada. Então, não apenas é necessário admitir as dívidas governamentais, a migração de capital e os movimentos do nível geral de preços, mas há também questões mais delicadas que não podem ser abordadas aqui.

Não há nada em nossa teoria que apóie a antiga visão — que adquiriu a força de um dogma para muitas pessoas a partir dos economistas clássicos em diante — de que o juro deve necessariamente apresentar uma tendência secular a cair. Pode-se demonstrar, todavia, que a impressão desse efeito, que parece se impor tão fortemente, é

devida em grande parte ao elemento risco, que é responsável pelas cifras medievais; e que a taxa *real* de juros não apresenta nenhuma tendência secular clara, que a sua história mais confirma a nossa interpretação do que a desautoriza.

Essas observações devem bastar. Por mais que os nossos argumentos estejam incompletos e por mais que exijam formulações mais precisas e modificações, acredito que o leitor, não obstante, encontrará neles alguns elementos para a compreensão daquela parte dos fenômenos econômicos que até aqui apresentou maiores dificuldades. Só tenho uma coisa a acrescentar: desejava explicar o fenômeno do juro, mas não justificá-lo. O juro não é, como o lucro, por exemplo, fruto direto do desenvolvimento, no sentido de ser um prêmio pelas suas realizações. Ao contrário, é antes um freio — um freio necessário numa economia de trocas — ao desenvolvimento, uma espécie de “imposto sobre o lucro empresarial”. Certamente isso não é suficiente para condená-lo, mesmo que se inclua nas tarefas de nossa ciência a condenação ou a aprovação de coisas. Contra o veredito condenatório podemos asseverar a importância da função desse “éforo do sistema econômico” e podemos concluir que o juro só tira alguma coisa do empresário, que de outro modo caberia a este, mas não tira nada de outras classes — deixando-se de lado os casos do crédito ao consumo e do “crédito produtivo-consuntivo”. No entanto, esse fato, juntamente com o fato de que o fenômeno do juro não é um elemento necessário em todas as organizações econômicas, sempre resultará em que a crítica das condições sociais encontre mais o que objetar no juro do que em qualquer outra coisa. Portanto, é importante afirmar que o juro é apenas consequência de um método especial de se realizar novas combinações e que esse método pode ser mudado com muito mais facilidade do que as outras instituições fundamentais do sistema concorrencial.

CAPÍTULO VI

O Ciclo Econômico

Observações Preliminares

A teoria seguinte, que trata das crises, mais corretamente, das flutuações econômicas recorrentes, tem ainda menos pretensão a ser considerada uma representação satisfatória do assunto em questão do que as teorias da função empresarial, do crédito, do capital, do mercado monetário, do lucro e do juro, que já foram expostas. Uma teoria satisfatória exigiria, hoje mais do que nunca, um tratamento abrangente do material notavelmente ampliado, o exame das numerosas teorias individuais baseadas nos diferentes índices das condições dos negócios e de sua relação mútua. O meu trabalho nesse sentido é truncado; a promessa de um tratamento exaustivo ainda não foi cumprida¹⁷⁰ e de acordo com o meu programa de trabalho deve permanecer assim por longo tempo. Não obstante, apresento novamente esse capítulo sem nenhuma alteração, exceto quanto à exposição, não apenas porque agora ele tem o seu lugar na investigação das crises, mas também porque ainda o considero correto; não apenas porque creio que ele contenha a contribuição da argumentação deste livro dada ao tema, mas também porque essa contribuição coloca a essência da questão. Assim estou disposto a aceitar críticas com base neste capítulo.

170 Desde então, publiquei sobre o tema, além do artigo no *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* (1910), o artigo “Die Wellenbewegung des Wirtschaftslebens”. In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* (1914). Até hoje minha teoria das crises é citada com base nesse artigo. Também foi exposta em 1914, numa conferência na Universidade de Harvard, quando foi dado um passo além deste capítulo, na formulação e na fundamentação factual — mas sem nenhuma mudança essencial. Além disso, há um artigo, “Kreditkontrolle” (*ibid.*, 1925), que estava primariamente preocupado com outras coisas: “Oude en nieuwe Bankpolitiek”. In: *Economisch-Statistischen Berichten* (1925). Esse artigo também mal toca na questão fundamental. Expus isso detalhadamente numa conferência na Escola Superior de Comércio, em Roterdam, em 1925. Finalmente, para uma exposição breve, veja “The Explanation of the Business Cycle”. In: *Economica* (1928).

O estudo das objeções que chegaram ao meu conhecimento ratificou minha convicção. Mencionei apenas duas. Primeiro, há a crítica de que minha teoria é meramente uma “psicologia das crises”. Essa objeção foi feita tão gentilmente por uma autoridade da maior competência e que é para mim da mais alta estima, que de minha parte devo formular o seu real conteúdo com maior precisão, para que o leitor veja o que ela realmente significa. “Psicologia das crises” significa uma coisa bem definida, diferente de “psicologia do valor”, por exemplo: significa insistir naquelas aberrações tragicômicas do temeroso mundo dos negócios que notamos, e especialmente temos notado no passado, em todas as crises. Enquanto teoria das crises, portanto, significaria basear uma explicação científica seja sobre os fenômenos que obviamente acompanham ou resultam da crise (pânico, pessimismo etc.) seja, o que seria apenas um pouco menos ruim, sobre tendências altistas prévias, febre de promoções etc. Tal teoria é estéril; tal explicação não explica nada. Mas não é essa minha posição. Não apenas discuto sempre a conduta exterior, de modo que só se pode encontrar psicologia no meu argumento no sentido em que estaria implícita em qualquer afirmação quanto aos fatos econômicos, mesmo a mais objetiva, mas explico o fenômeno das flutuações econômicas — quer estejam realmente ocorrendo agora, quer não — somente por uma corrente de causação objetiva que percorre automaticamente o seu curso, ou seja, pelo efeito do aparecimento de novos empreendimentos sobre as condições dos já existentes, uma corrente de causação que decorre dos fatos explicados no capítulo II.

Depois, há a objeção formulada por Loewe: minha teoria não explica a periodicidade das crises.¹⁷¹ Não compreendo assim. Duas coisas podem ser chamadas de periodicidade. Em primeiro lugar, o simples fato de que todo *boom* é seguido por uma depressão, toda depressão por um boom. Mas isso minha teoria explica. Ou, em segundo lugar, pode-se chamar assim a duração efetiva do ciclo. Mas isso nenhuma teoria pode explicar numericamente porque obviamente depende dos dados concretos do caso individual. No entanto, minha teoria dá uma resposta geral: o *boom* termina e a depressão começa após a passagem do tempo que deve transcorrer antes que os produtos dos novos empreendimentos possam aparecer no mercado. E um novo *boom* se sucede à depressão, quando o processo de reabsorção das inovações estiver terminado.

Mas Loewe tem algo mais em vista, que foi formulado por Emil Lederer¹⁷² como se segue. Diz-se que o meu tratamento é “insatisfatório porque não tenta explicar por que os empresários aparecem periodi-

171 In: *Festschrift für Brentano*, II. 351.

172 Cf. seu notável trabalho “Konjunktur und Krisen”. In: *Grundriss der Sozialökonomik*, v. IV, Parte Primeira, p. 368.

camente por assim dizer, em enxames, quais são as condições nas quais eles podem aparecer e se sempre aparecerão e por que, se as condições lhes forem favoráveis”. Ora, pode-se afirmar que não expliquei de modo decisivo o aparecimento em bloco dos empresários, que, com os fenômenos conseqüentes, constitui a única causa dos períodos de *boom*. Mas parece-me insustentável que não tenha nem tentado explicá-lo — quando toda a minha argumentação o objetivava. As condições nas quais os empresários podem aparecer — deixando-se de lado as condições econômicas e sociais gerais da economia concorrencial — estão apresentadas no capítulo II e podem ser formuladas incompleta e brevemente como a existência de novas e mais vantajosas possibilidades do ponto de vista econômico privado — uma condição que deve ser sempre cumprida; a acessibilidade limitada dessas possibilidades por causa das qualificações pessoais e circunstâncias exteriores que são necessárias,¹⁷³ e uma situação econômica que permite um cálculo razoavelmente confiável. Por que os empresários aparecem nessas condições não é mais problemático, se se aceita as proposições implícitas em nosso conceito de empresário, do que o fato de que qualquer pessoa se apodera de um ganho que esteja imediatamente ante seus olhos.

Sem nenhuma intenção crítica e somente para permitir que as idéias sobressaíam mais claramente, gostaria agora de comparar minha teoria com o que é sem dúvida o trabalho mais profundo feito nesse campo, o de Spiethoff¹⁷⁴ — por menos que seja comparável com este último em minuciosidade e perfeição. O ponto de vista — tomado de Juglar —, de acordo com o qual a flutuação econômica em forma de onda, e não a própria crise, aparece como a coisa fundamental a ser explicada, é comum a ambos. Somos concordes na concepção — que é estabelecida por mim não apenas neste, mas também no capítulo II — de que as situações alternantes (*Wechsellagen* — Spiethoff) são a forma que o desenvolvimento econômico toma na era do capitalismo. Assim também somos concordes na visão de que o capitalismo completamente desenvolvido deve ser datado historicamente apenas a partir do momento em que tais situações alternantes começam inequivocamente a ocorrer (ou seja, na Inglaterra, apenas a partir de 1821, segundo Spiethoff, na Alemanha a partir da década de 40 do século XIX). Além disso, concordamos que os dados do *consumo* de ferro são o melhor índice das condições dos negócios; ou seja, esse índice, que Spiethoff descobriu e elaborou — não tenho nenhum trabalho a apresentar nesse sentido — também é reconhecido por mim como o certo,

173 A nova formulação do cap. II também esclarece a objeção de Loewe, que ele exprime com o conceito de homem de negócios “semi-estático”.

174 Cf. suas exposições mais recentes, sobretudo o artigo “Krisen” no *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, mas também a exposição no *Hamburger Wirtschaftsdienst* (1926), caderno I, e a sua conferência “Moderne Konjunkturforschung”, perante os “Amigos e Patrons da Universidade de Bonn”.

do ponto de vista da minha teoria. Concordamos que o nexo causal começa antes de tudo com os meios de produção que são comprados com o capital e que o *boom* se materializa antes de tudo na produção de plantas industriais (fábricas, minas, navios, ferrovias etc.). Finalmente, concordamos com a concepção de que o *boom* surge, como Spiethoff coloca, porque “se investe mais capital”, este se fixa em novos negócios, e de que o impulso se difunde então pelos mercados de matérias-primas, trabalho, equipamento etc. Também entendemos a mesma coisa pelo termo capital, no sentido que é significativo aqui, com a exceção de que a criação de poder de compra cumpre um papel fundamental na minha argumentação, o que não acontece na de Spiethoff. Até aqui só teria uma coisa a acrescentar, que o investimento de capital não é distribuído uniformemente no tempo, mas aparece *en masse* por intervalos. Esse é obviamente um fato muito fundamental e para isso ofereço uma explicação não oferecida por Spiethoff. Aceito a concepção de Spiethoff do ciclo-padrão (Musterkreislauf).

A diferença entre nós reside na explicação da circunstância que corta o *boom* e ocasiona a depressão. Para Spiethoff essa circunstância é a superprodução de bens de capital com relação, por um lado, ao capital existente, e, por outro, à demanda efetiva. Como descrição dos fatos efetivos, eu também poderia aceitar isso. Mas, enquanto a teoria de Spiethoff pára nesse elemento e tenta nos fazer entender que circunstâncias induzem os produtores de equipamentos fabris, de material de construção etc., a produzir periodicamente mais do que os seus mercados são capazes de absorver no momento, minha teoria tenta explicar o estado dos negócios da maneira que aparece neste capítulo, que pode ser resumida como se segue. O efeito do aparecimento de novos empreendimentos *en masse* sobre as empresas antigas e sobre a situação econômica estabelecida, tendo em consideração o fato estabelecido no capítulo II de que, em regra, o novo não nasce do velho, mas aparece ao lado deste e o elimina na concorrência, é o de mudar de tal modo todas as condições que se torna necessário um processo especial de adaptação. Essa diferença entre nós seria ainda mais reduzida por uma discussão mais detalhada.

Foi impossível manter concisa minha antiga exposição e ao mesmo tempo torná-la invulnerável. Não obstante, sintetizei-a mais ainda para que a idéia fundamental sobressaísse mais claramente. Pela mesma razão, enumerarei os passos da argumentação.

§ 1. A nossa questão é: todo esse desenvolvimento, que estivemos descrevendo, prossegue com uma continuidade ininterrupta, é similar ao crescimento orgânico gradual de uma árvore? A experiência nos responde negativamente. É fato comprovado que o sistema econômico não anda sempre para a frente de modo contínuo e sem tropeços. Ocorrem movimentos contrários, contratempos, incidentes dos tipos mais varia-

dos, que obstruem o caminho do desenvolvimento; há colapsos no sistema de valores econômicos que o interrompem. Por que isso? Aqui nos defrontamos com um novo problema.

Se esses desvios do sistema econômico em relação a uma linha uniforme de desenvolvimento fossem raros, dificilmente constituiriam um problema com direito especial à atenção do teórico. Numa economia desprovida de desenvolvimento, o indivíduo pode se defrontar com reveses que para ele são muito sérios, sem que haja nenhuma razão para que a teoria aborde tais fenômenos. Do mesmo modo, fatos que talvez pudessem destruir o desenvolvimento econômico de toda uma nação não exigiriam nenhuma investigação geral se fossem raros, se pudessem ser concebidos como contratempos isolados. Mas os movimentos contrários e os contratempos de que estamos aqui falando são freqüentes, tão freqüentes que algo semelhante a uma periodicidade necessária parece se insinuar à primeira vista. Isso torna impossível, praticamente em todos os casos, se não do ponto de vista da lógica, que façamos abstração dessa classe de fenômenos.

Além disso, se ocorresse que, após tal contratempo ser superado, o desenvolvimento anterior começasse de novo do ponto alcançado antes que fosse interrompido, o peso desse contratempo não seria em princípio muito grande. Poderíamos dizer que tínhamos levado em conta todos os fatos fundamentais do desenvolvimento, mesmo que não pudéssemos explicar esses próprios incidentes perturbadores ou simplesmente deles abstraíssemos. Contudo não é esse o caso. Os movimentos contrários não apenas entravam o desenvolvimento, mas põem-lhe um fim. Uma grande quantidade de valores é aniquilada; as condições e os pressupostos fundamentais dos planos dos dirigentes do sistema econômico se alteram. O sistema econômico precisa se reanimar antes de poder caminhar de novo para a frente; o seu sistema de valores precisa se reorganizar. E o desenvolvimento que então começa novamente é um novo e não simplesmente a continuação do antigo. É verdade, e a experiência nos ensina que ele se moverá numa direção mais ou menos similar à anterior, mas a continuidade do “plano” é interrompida.¹⁷⁵ O novo desenvolvimento provém de condições diferentes e em parte da ação de pessoas diferentes; muitas esperanças e valores antigos são enterrados para sempre e surgem outros completamente novos. Empiricamente pode ocorrer que as linhas principais de todos esses desenvolvimentos parciais situados entre os contratempos coincidam com as linhas gerais do desenvolvimento total, mas teoricamente não podemos considerar apenas os contornos do total. Os empresários não podem saltar a fase dos contratempos e deixar os seus planos intactos

175 Evidentemente sempre menos, à medida que progride a trustificação.

para a próxima fase de desenvolvimento, e tampouco a explicação científica pode fazê-lo sem perder completamente o contato com a realidade.

Precisamos investigar agora essa classe de fenômenos, que tão nitidamente se destaca, aparentemente com certa oposição, dos outros fenômenos do desenvolvimento. De início, existem as seguintes possibilidades. Em primeiro lugar as crises podem ou não ser um fenômeno uniforme. Os colapsos peculiares do desenvolvimento, que conhecemos pela experiência e descrevemos como crises, aparecem sempre, mesmo às mentes ingênuas, como formas de um único fenômeno. Todavia, essa homogeneidade das crises certamente não vai longe. Pelo contrário, existe principalmente apenas numa similaridade dos efeitos sobre o sistema econômico e sobre os indivíduos, e no fato de que certos eventos habitualmente ocorrem na maioria das crises. Tais efeitos e tais eventos, contudo, apareceriam com as perturbações internas e externas mais variadas da vida econômica e não são suficientes para provar que as crises são sempre o mesmo fenômeno. Efetivamente, distinguem-se diferentes espécies e causas de crises. E nada justifica que suponhamos de antemão que as crises tenham mais em comum umas com as outras do que o elemento do qual partimos, a saber, que todas são eventos que fazem parar o desenvolvimento econômico precedente.

Em segundo lugar, sejam fenômenos homogêneos, sejam heterogêneos, as crises podem ou não ser passíveis de uma explicação puramente econômica. Evidentemente não se pode duvidar de que as crises pertencem essencialmente à esfera econômica. Mas de modo nenhum é óbvio que pertençam à natureza do sistema econômico ou mesmo a qualquer tipo de sistema no sentido de que resultariam necessariamente do funcionamento dos fatores econômicos considerados em si mesmos. Pelo contrário, seria bem possível que as causas reais das crises existissem fora da esfera puramente econômica, ou seja, que fossem conseqüências de perturbações que atuassem de fora sobre estas últimas. A freqüência e mesmo a regularidade das crises tantas vezes confirmada não seria em si mesma nenhum argumento conclusivo, uma vez que se pode facilmente conceber que tais perturbações devam ocorrer na vida prática. Uma crise seria então simplesmente o processo pelo qual a vida econômica se adapta a novas condições.

No que concerne ao primeiro ponto, podemos de início dizer uma coisa. Se falamos em crises sempre que nos defrontamos com grandes perturbações, então não há nenhum atributo geral para além do fato da perturbação. Por enquanto, é melhor conceber as crises nesse sentido amplo. Em conformidade com isso, os processos econômicos são divididos em três classes: nos processos do fluxo circular, nos do desenvolvimento e nos que impedem o curso deste último, sem perturbações. Essa classificação de modo algum é alheia à realidade. Podemos claramente manter as três classes separadas na vida real. Só uma análise mais detalhada mostrará se alguma delas se subordina a uma das outras duas.

A ausência de um atributo geral nas perturbações é provada pela história das crises. Tais perturbações já irromperam em todos os lugares concebíveis do corpo econômico, e, além disso, de maneiras muito diferentes nos diferentes lugares. Às vezes aparecem pelo lado da oferta, às vezes pelo lado da demanda: no primeiro caso, às vezes na produção técnica, às vezes nas relações do mercado ou de crédito; no último caso, às vezes mediante mudanças na direção da demanda (por exemplo, mudanças de moda), às vezes mediante mudanças no poder de compra dos consumidores. Em sua maior parte os vários grupos industriais não sofrem da mesma maneira, mas primeiro uma indústria sofre mais, depois outra. Às vezes a crise se caracteriza por um colapso do sistema de crédito, que afeta especialmente os capitalistas, às vezes sofrem mais os proprietários de terra ou os trabalhadores. Os empresários também podem se comprometer de diferentes maneiras.

À primeira vista, a tentativa de procurar os elementos comuns das crises nas formas de seu surgimento parece ser mais promissora. Efetivamente foi esse elemento que nos levou à convicção popular e científica de que as crises são um mesmo e único fenômeno. Contudo, é fácil perceber que essas características externas que podem ser apreendidas superficialmente não são comuns nem essenciais a todas as crises, na medida em que vão além de um elemento de perturbação do desenvolvimento. O elemento pânico, por exemplo, é muito óbvio. Foi um aspecto destacado das primeiras crises. Mas também há pânicos sem crises. E, além disso, há crises sem pânico real. A intensidade do pânico, de qualquer modo, não mantém uma relação necessária com a importância da crise. Finalmente, o pânico é muito mais uma consequência do que uma causa do irrompimento das crises. Isso também é verdadeiro quanto a termos difundidos como “febre especulativa”, “superprodução”¹⁷⁶ etc. Uma vez que tenha irrompido uma crise que tenha alterado toda a situação econômica, grande parte da especulação pode parecer sem sentido e grande demais qualquer quantidade de bens produzidos, embora ambas fossem perfeitamente apropriadas ao estado de negócios anterior ao irrompimento da crise. Similarmente, a falência de estabelecimentos individuais, a falta de uma relação apropriada entre os ramos individuais da produção, a incongruência entre produção e consumo e outros elementos semelhantes são mais efeitos do que causas. O fato de que, embora na literatura que descreve o tema reapareça invariavelmente um certo número de crises, e, no entanto, além desse ponto, as enumerações individuais das crises não estejam de acordo umas com as outras, indica que não há nenhum critério satisfatório das crises nesse sentido.

Chegamos agora à outra questão, a de saber se as crises são ou

176 Não nos referimos com isso às minuciosas teorias da superprodução, mas apenas à referência popular a esse elemento.

não fenômenos puramente econômicos, ou seja, se elas e todas as suas causas e efeitos podem ser entendidos por meio de fatores explicativos resultantes do estudo do sistema econômico. Evidentemente esse não é sempre e necessariamente o caso. Admitir-se-á de imediato que a deflagração de uma guerra, por exemplo, pode causar perturbações suficientemente grandes para que se fale em crise. Seguramente essa não é de modo algum a regra. As grandes guerras do século XIX, por exemplo, em sua maior parte não levaram imediatamente a crises. Mas o caso é concebível. Suponhamos que uma nação insular, que tenha um comércio ativo com outras nações e cujo sistema econômico possa ser concebido como em pleno desenvolvimento, no sentido em que o tomamos, seja isolada do resto do mundo por uma frota inimiga. As importações e exportações são igualmente paralisadas, o sistema de preços e valores é desmantelado, as obrigações não podem ser respeitadas, a âncora do crédito se quebra — tudo isso é concebível, ocorreu na realidade, e certamente representa uma crise. E essa crise não pode ser explicada de maneira puramente econômica, uma vez que a causa, a guerra, é um elemento estranho ao sistema econômico. Pela atuação desse corpo estranho na esfera econômica é que ao mesmo tempo a crise surge e é explicada. Tais fatores externos explicam mui freqüentemente as crises.¹⁷⁷ Um exemplo importante é o das más colheitas, que evidentemente podem provocar crises e, como é bastante sabido, tornaram-se até mesmo a base de uma teoria geral das crises.

Mas mesmo circunstâncias que não atuem de modo tão destacado sobre o sistema econômico a partir de fora quanto as guerras ou as condições meteorológicas devem ser vistas, do ponto de vista da teoria pura, como efeitos de causas externas de perturbação e assim, em princípio, como acidentais. Para tomar um exemplo, a súbita abolição de tarifas protecionistas pode causar uma crise. Tal medida comercial é certamente um fato econômico. Mas não podemos afirmar precisamente nada sobre o seu aparecimento; somente podemos investigar os seus efeitos. Do ponto de vista das leis da vida econômica, é simplesmente uma influência vinda de fora. Assim, há crises que não são puramente fenômenos econômicos, no sentido que lhes damos. E como não o são, não podemos dizer nada em geral sobre as suas causas, do ponto de vista puramente econômico. Para nós, devem passar por desastrosos acidentes.

Coloca-se agora a pergunta: existe alguma crise puramente econômica, no sentido em que a tomamos, uma crise que apareceria sem os estímulos externos dos quais acabamos de dar exemplos? De fato

177 Não apenas cabem aqui os fenômenos parecidos com os de uma crise da época da deflagração da Guerra Mundial, como também as crises de pós-guerra de todos os países, natureza das quais, além disso, não é exaustivamente descrita com os lugares-comuns “crise de estabilização” ou “crise de deflação”, conforme o caso.

é concebível a perspectiva que foi realmente sustentada, de que as crises sempre são efeitos de circunstâncias externas. E isso indubitavelmente é muito plausível. Se ela for correta, não há então nenhuma teoria econômica real das crises e nada podemos fazer além de estabelecer simplesmente esses fatos ou, no máximo, tentar classificar essas causas externas das crises.

Antes de respondermos à nossa pergunta, devemos desfazer-nos de um tipo especial de crise. Se a indústria de um país é financiada por outro e se uma onda de prosperidade inunda este último, oferecendo ao capital emprego mais rentável do que encontrava até então no primeiro país, existirá uma tendência a retirar o capital de seus investimentos anteriores. Se isso ocorrer rápida e irrefletidamente, pode perfeitamente provocar uma crise no primeiro país. Esse exemplo deve mostrar que causas puramente econômicas numa região econômica podem dar origem a crises em outra. O fenômeno é freqüente e geralmente reconhecido. Obviamente isso pode acontecer não apenas entre dois países diferentes, mas também entre partes diferentes de um mesmo país, e finalmente, em certas circunstâncias, dentro de uma região econômica, entre os diferentes ramos da indústria. Quando uma crise irrompe num local envolve em geral outros locais. Agora a pergunta é: tais fenômenos são puramente econômicos, do tipo que estamos buscando? A resposta é negativa. As condições econômicas de outras regiões são pontos de referência para qualquer sistema econômico dado e só podem desempenhar o papel de elementos não-econômicos na explicação de fenômenos no interior desse sistema. Para o sistema econômico considerado, eles são acidentes e seria ocioso tentar encontrar uma lei geral para tais crises.

Finalmente, depois de descartar todas as causas exógenas das crises, ainda encontramos outras que são de caráter puramente econômico, no sentido de que brotam de dentro do sistema econômico, mas que, não obstante, não apresentam um problema teórico novo. Toda combinação nova, para usar a nossa velha expressão, está exposta ao perigo óbvio de vir a ser um fracasso. Embora sejam raros os casos em que ramos inteiros da indústria cometam erros fatais, no entanto eles acontecem, e se a indústria em questão for suficientemente importante, a maioria dos sintomas de uma crise podem ser provocados por eles. Porém, mais uma vez, eventos desse tipo são meramente contratempos, a serem explicados individualmente em cada caso e não inerentes ao processo econômico, no sentido de serem resultado de algum elemento ou fator *essencial a ele*.

Se considerarmos essa lista de possíveis causas de perturbações, é bem possível que fiquemos na dúvida: se restará qualquer coisa ao abstrairmos todos esses itens e se, portanto, podemos dizer algo mais sobre a causação das crises além de que elas ocorrem se, em consequência de acidentes externos ou internos, algo bastante importante

vai mal. A história não entraria em contradição com essa teoria. Pois em quase todos os casos históricos há tantos “acidentes”, que podem ser responsabilizados pela crise que ocorre realmente sem nenhum disparate evidente, que a necessidade de qualquer busca de causas mais gerais e fundamentais é menos óbvia do que alguns de nós parecem acreditar. Pode-se observar de passagem que, como quer que decidamos essa questão, o cenário individual da maioria das grandes crises da história é mais importante para a explicação dos acontecimentos efetivos observados em cada caso do que qualquer coisa que entre numa teoria geral — supondo que tal teoria seja possível — que, portanto, nunca pode ser tomada como produzindo mais do que uma *contribuição* tanto ao diagnóstico quanto à política de correção, em qualquer caso real. Se os homens de negócios quase sempre tentam explicar qualquer crise por circunstâncias especiais ao caso em questão, não estão inteiramente errados. Também não o está o antagonismo do “empirista” em relação a qualquer tentativa de construir uma teoria geral sem fundamento — embora não seja antagonismo o que se requer nesse caso, mas uma distinção clara entre duas tarefas inteiramente diferentes.

A descoberta decisiva, que resolveu a nossa questão e ao mesmo tempo pôs o nosso problema em bases um tanto diferentes, consistiu em estabelecer o fato de que há, de qualquer modo, alguns tipos de crises, que são *elementos* ou, pelo menos, *componentes* regulares, se não necessários, de um movimento em forma de onda que alterna períodos de prosperidade e depressão, que têm permeado a vida econômica desde o início da era capitalista.¹⁷⁸ Esse fenômeno emerge então da massa de fatos variados e heterogêneos que podem ser responsabilizados pelos retrocessos e colapsos de toda espécie. O que temos que explicar primeiramente são essas grandes peripécias da vida econômica. Assim que dominarmos esse problema, não apenas estaremos justificados, mas forçados, para fins de análise teórica, a supor a ausência de todas as outras perturbações — externas e internas — às quais está exposta a vida industrial, para isolar a única questão interessante do ponto de vista da teoria. Ao fazê-lo, não devemos contudo esquecer nunca que aquilo que descartamos não é por isso de menor importância e que, se a nossa teoria for mantida dentro dos estreitos limites de nossa pergunta, deverá se tornar desproporcional a todos os esforços analíticos de maior alcance que objetivem fornecer um aparato para o pleno entendimento do curso efetivo das coisas.

Aquela pergunta pode agora ser formulada da seguinte maneira: por que é que o desenvolvimento econômico, como o definimos, não avança uniformemente como cresce uma árvore, mas, por assim dizer,

178 Essa descoberta e a clara percepção de suas conseqüências se devem a Clément Juglar.

espasmodicamente; por que apresenta ele esses altos e baixos que lhe são característicos?

§ 2. A resposta não pode ser mais curta e precisa: exclusivamente *porque as combinações novas não são, como se poderia esperar segundo os princípios gerais de probabilidade, distribuídas uniformemente através do tempo* — de tal modo que intervalos de tempo iguais pudessem ser escolhidos, a cada um dos quais caberia a realização de uma combinação nova — *mas aparecem, se é que o fazem, descontinuamente, em grupos ou bandos.*

Agora essa resposta deve (a) ser interpretada, depois esse aparecimento em grupos deve (b) ser explicado e então (c) devem ser analisadas (no § 3 deste capítulo) as conseqüências desse fato e o curso do nexos causal provocado por elas. O terceiro ponto contém um novo problema, sem a solução do qual a teoria estaria incompleta. Embora aceitemos a afirmação de Juglar de que “a única causa da depressão é a prosperidade” — o que significa que a depressão nada mais é do que a reação do sistema econômico ao *boom*, ou a adaptação à situação à qual o *boom* submete o sistema, de modo que a sua explicação também está enraizada na explicação do *boom* —, no entanto a maneira pela qual o *boom* leva à depressão permanece uma questão em si, como o leitor pode ver de imediato na diferença que existe, quanto a esse ponto, entre Spiethoff e eu. Também será visto imediatamente que essa questão é respondida pela nossa argumentação — sem dificuldade e sem ajuda de fatos novos ou de novos instrumentos teóricos.

(a) Se os novos empreendimentos, em nossa concepção, aparecessem independentemente um do outro, não haveria nenhum *boom* ou depressão enquanto fenômeno especial, reconhecido, notável, regularmente recorrente. Pois o seu aparecimento seria então, em geral, contínuo; eles seriam distribuídos uniformemente no tempo e as mudanças que seriam efetuadas por eles no fluxo circular seriam cada uma delas relativamente pequenas, assim as perturbações teriam importância apenas local e seriam facilmente superadas pelo sistema econômico como um todo. Não haveria nenhuma perturbação considerável do fluxo circular e portanto nenhuma perturbação do crescimento. Deve-se notar que isso é válido para qualquer teoria das crises com relação ao elemento que a teoria considera como causa, em particular para todas as teorias da desproporcionalidade; o fenômeno nunca se torna inteligível, se não se explica por que a causa, qualquer que ela seja, não pode atuar de maneira a permitir que as conseqüências sejam contínua e correntemente absorvidas.¹⁷⁹

179 Com o que quero dizer que essa parte de nossa argumentação deve simplesmente ser admitida por todas as teorias das crises. Pois mesmo que estejam livres de outras objeções, nenhuma explica precisamente essa circunstância.

Mesmo assim haveria tempos bons e ruins. A inflação do ouro ou qualquer outra ainda apressaria o crescimento econômico, a deflação o obstruiria; os eventos políticos e sociais e a legislação econômica ainda exerceriam sua influência. Um fato como a Guerra Mundial, por exemplo, com o ajustamento do sistema econômico às exigências de guerra impostas por ele, com a liquidação necessária após a sua conclusão, com a perturbação de todas as relações econômicas, suas devastações e sublevações sociais, a destruição de importantes mercados, a alteração de todos os dados, teria ensinado aos homens como são as crises e depressões, se é que ainda não o soubessem. Mas não haveria o tipo de prosperidade e depressão que está sendo aqui considerado. Tais eventos não seriam regulares ou necessários no sentido de que emergem do funcionamento do próprio sistema econômico, mas precisariam ser explicados por causas externas especiais, como já foi suficientemente enfatizado. Deve-se recordar particularmente uma circunstância favorável, que sempre facilita e parcialmente explica um *boom*, a saber, o estado dos negócios criado por todo período de depressão. Como se sabe, há geralmente massas de desempregados, estoques acumulados de matérias-primas, máquinas, edifícios etc., oferecidos abaixo do custo de produção e, via de regra, há uma taxa de juros irregularmente baixa. Na verdade, esses fatos cumprem um papel em quase todas as investigações do fenômeno, como, por exemplo, a de Spiethoff e a de Mitchell. Mas é evidente que não podemos nunca explicar o fenômeno por essas suas consequências se quisermos primeiro abster-nos de derivar a depressão do *boom* e depois derivar este da depressão. Portanto, aqui, onde se trata apenas do princípio da questão — e não de uma apresentação exaustiva das circunstâncias (más colheitas,¹⁸⁰ rumores de guerra etc.) que operam concretamente no auge ou na crise — deixaremos completamente de lado essas consequências.

Três circunstâncias aumentam o efeito do aparecimento em conjunto dos novos empreendimentos, sem serem, no entanto, causas reais iguais a ele. Em primeiro lugar, nossa argumentação no capítulo II nos permite esperar — e a experiência o confirma — que a grande maioria das combinações novas não brotará das empresas antigas nem tomará imediatamente o seu lugar, mas aparecerá a seu lado e competirá com elas. Do ponto de vista da nossa teoria, esse elemento não é novo nem independente; nem é essencial para a existência de *booms* e depressões, embora seja obviamente muito importante na explicação da amplitude do movimento em forma de onda.

Em segundo lugar, o fato de que a demanda empresarial aparece

180 As boas colheitas, por exemplo, facilitam e prolongam o *boom*, ou suavizam e encurtam a depressão. Frequentemente são mais importantes na explicação de uma situação individual: H. L. Moore certamente demonstrou isso. Mas nunca são da mesma importância teórica que o nosso nexos causal, apenas operam através dele.

en masse significa um aumento muito substancial do poder de compra por toda a esfera dos negócios. Isso inicia um *boom* secundário, que se espalha por todo o sistema econômico e é o veículo do fenômeno da prosperidade geral — que só pode ser completamente entendido desse modo e não pode ser explicado satisfatoriamente de outra maneira. Somente porque o novo poder de compra vai, em grande volume, das mãos dos empresários para os proprietários de meios materiais de produção, para todos os produtores de bens para o “consumo reprodutivo” (Spiethoff) e para os trabalhadores, e então se difunde por todos os canais econômicos, é que todos os bens de consumo são vendidos finalmente a preços sempre crescentes. Com isso os varejistas fazem encomendas maiores, os industriais estendem as operações, e, com esse propósito, meios de produção cada vez mais desfavoráveis e em geral já abandonados voltam de novo ao uso. E somente por causa disso é que a produção e o comércio rendem temporariamente um lucro *em toda parte*, exatamente como num período de inflação, por exemplo, quando as despesas de guerra são financiadas com papel moeda. Muitas coisas flutuam nessa “onda secundária”, sem nenhum impulso novo e direto da força propulsora real e no fim o prognóstico especulativo adquire um significado causal. Os sinais de prosperidade por si mesmos tornam-se finalmente um fator de prosperidade, de modo como sabemos. Evidentemente isso é muito importante para os índices da teoria dos negócios e para a compreensão da situação dos negócios como um todo. Para o nosso objetivo, todavia, só é essencial a divisão entre as ondas primária e secundária e é suficiente notar que esta última pode se remontar à primeira e que, numa teoria elaborada com base em nosso princípio, tudo o que sempre foi observado no movimento cíclico encontraria o seu lugar definido. Mas, numa exposição como a presente, não se pode fazer justiça a tais coisas, pois pode surgir uma impressão de afastamento da realidade que, na verdade, não se justifica.¹⁸¹

Em terceiro lugar, segue-se de nossa argumentação que os erros devem desempenhar um papel considerável no começo do *boom* e no curso da depressão. Em sua maior parte as teorias das crises usam de fato esse elemento de uma maneira ou de outra. Contudo, os erros não ocorrem normalmente na extensão máxima requerida; a produção é iniciada por homens sensatos e somente com base numa investigação mais ou menos cuidadosa dos fatos. Embora possam ocorrer erros de

181 Em particular, todas as circunstâncias que em outras teorias das crises atuam como causas encontram o seu lugar dentro da estrutura da nossa teoria, como o leitor pode facilmente observar, se estiver inclinado a pensar cuidadosamente nessa questão. Neste livro, obviamente nossa explicação do ciclo permanece sempre exposta a uma objeção similar à que foi feita contra a teoria do desenvolvimento, no capítulo II, a saber, que enfatiza unilateralmente e de modo exagerado um elemento entre muitos. Essa objeção confunde o problema de explicar a natureza e o mecanismo do ciclo com o problema de uma teoria dos fatores concretos de ciclos individuais.

cálculo, numa escala que pode facilmente pôr em perigo uma firma individual, em casos excepcionais talvez toda uma indústria, não é em geral suficiente para pôr em perigo o sistema econômico como um todo. Então, como é que erros tão gerais podem ser feitos de tal modo que todo o sistema seja afetado, e, *na verdade, como uma causa independente e não meramente como uma consequência da depressão que deve ser explicada?* Uma vez que tenha começado por outras razões, a depressão certamente transtorna muitos planos que anteriormente eram perfeitamente razoáveis e torna perigosos certos erros que, de outro modo, seriam facilmente retificados. Os erros iniciais requerem uma explicação especial, sem a qual nada se explica. Nossa análise fornece essa explicação. Se o traço característico de um período de *boom* não é meramente a ampliação da atividade econômica enquanto tal, mas a realização de combinações novas e ainda não experimentadas, fica então imediatamente claro, como já foi mencionado no capítulo II, que aí o erro deve desempenhar um papel especial, qualitativamente diferente do seu papel no fluxo circular. Não obstante, não se encontrará aqui nenhuma “teoria do erro”. Pelo contrário, para evitar tal impressão, isolaremos esse elemento. Na verdade, ele é um elemento accidental de apoio e reforço, mas não uma causa primária necessária à compreensão do princípio. Ainda haveria movimentos cíclicos — embora de forma mais suave — mesmo que ninguém nunca fizesse qualquer coisa que pudesse ser descrita como “falsa” de seu ponto de vista; mesmo que não houvesse nenhum “erro” técnico ou comercial, “febre especulativa”, ou otimismo e pessimismo sem fundamento; e ainda que todos tivessem o dom de uma ampla presciência. A situação objetiva que o *boom* necessariamente cria explica exclusivamente a natureza da coisa,¹⁸² como veremos.

(b) Por que os empresários aparecem, não de modo contínuo, ou seja, individualmente, a cada intervalo escolhido apropriadamente, mas aos magotes? *Exclusivamente porque o aparecimento de um ou de poucos empresários facilita o aparecimento de outro, e estes provocam o aparecimento de mais outros, em número sempre crescente.*

Isso significa, primeiro, que, pelas razões explicadas no capítulo II, a realização de combinações novas é difícil e acessível apenas a pessoas com certas qualidades, como se vê melhor por um exemplo dos tempos antigos ou por uma situação econômica no estágio que mais se parece a uma economia sem desenvolvimento, a saber, o estágio de grande estagnação. Apenas poucas pessoas têm essas qualidades de liderança e só algumas podem ter sucesso nesse sentido numa tal

182 O que, é óbvio, não significa que se negue a importância prática do elemento erro, nem a dos elementos que comumente são designados por febre especulativa, fraude etc. — categoria à qual também pertence a superprodução. Afirmamos apenas que todas essas coisas são em parte consequências e que, mesmo que não seja esse o caso, a natureza do fenômeno não pode ser entendida a partir delas.

situação, ou seja, numa situação que em si ainda não é um *boom*. Contudo, se um ou alguns tiverem avançado com êxito, muitas dificuldades desaparecem. Outros podem então seguir esses pioneiros, como o farão certamente, sob o estímulo do sucesso agora atingível. O seu sucesso torna ainda mais fácil para mais pessoas seguirem o exemplo, mediante remoção cada vez mais completa dos obstáculos analisados no capítulo II, até que finalmente a inovação se torna habitual e sua aceitação uma questão de livre escolha.

Em segundo lugar, uma vez que, como vimos, a qualificação empresarial é algo distribuído num grupo etnicamente homogêneo, segundo a lei do erro, como muitas outras qualidades, aumenta continuamente o número de indivíduos que satisfazem padrões em diminuição progressiva nesse aspecto. Assim, desprezando casos excepcionais — dos quais seria um exemplo a existência de uns poucos europeus numa população negra — com a progressiva simplificação da tarefa, cada vez mais pessoas poderão tornar-se empresários e o farão, razão pela qual o aparecimento bem-sucedido de um empresário é seguido pelo aparecimento não simplesmente de alguns outros, mas de um número cada vez maior de empresários, embora progressivamente menos qualificados. É assim que se dá na prática, cujo testemunho meramente interpretamos. Em indústrias nas quais ainda há concorrência e grande número de pessoas independentes, vemos antes de tudo o aparecimento singular de uma inovação — em grande parte dos casos em firmas criadas *ad hoc* — e depois vemos como as firmas existentes a agarram com rapidez e perfeição variáveis, primeiro algumas firmas depois muitas outras. Já nos deparamos com esse fenômeno, em conexão com o processo de eliminação do lucro empresarial. Aqui isso entra novamente em consideração, embora de outro ponto de vista.¹⁸³

Em terceiro lugar, isso explica que os empresários apareçam em grupos, na verdade a ponto de eliminar o lucro empresarial, antes de tudo no ramo da indústria em que aparecem os pioneiros. A realidade também revela que todo *boom* normal começa em um ou em poucos ramos da indústria (construção de ferrovias, indústrias químicas e elétricas etc.) e que recebe o seu caráter das inovações na indústria em que se inicia. Mas os pioneiros removem os obstáculos para os outros, não apenas no ramo da produção em que primeiro aparecem, mas também *ipso facto* em outros ramos, devido à natureza desses obstáculos. Muitas coisas podem ser copiadas por esses outros; o modelo enquanto tal também age sobre eles; e muitos empreendimentos também servem diretamente a outros ramos, como por exemplo a abertura de um mercado estrangeiro, deixando-se inteiramente à parte as cir-

183 Pois a eliminação do lucro empresarial — prevista em sua maior parte — não é “a” causa em nossa teoria das crises. Cf. § 3, 2º parágrafo.

cunstâncias de importância secundária que logo aparecem — preços crescentes etc. Assim, os primeiros líderes são eficientes além da sua esfera imediata de ação e desse modo o grupo de empresários cresce ainda mais e o sistema econômico é impulsionado mais rápida e completamente do que o seria por qualquer outro meio para o processo de reorganização tecnológica e comercial que constitui o significado dos períodos de *boom*.

Em quarto lugar, quanto mais o processo de desenvolvimento se torna comum e é visto como um simples problema de cálculo para todos os interessados, e quanto mais fracos se tornam os obstáculos, no correr do tempo, menor a “liderança” que será necessária para suscitar inovações. Assim se tornará menos pronunciado o aparecimento conjunto dos empresários e mais suave o movimento cíclico. E de modo evidente essa consequência de nossa interpretação também é notavelmente confirmada pela realidade. A trustificação progressiva da vida econômica atua no mesmo sentido, mesmo que hoje em dia um grande conglomerado, com suas vendas e exigências financeiras, ainda seja tão dependente da situação de mercado, que é determinada em medida considerável pela concorrência, de tal modo que só é possível esporadicamente o adiamento totalmente vantajoso de suas inovações, especialmente da construção, para os períodos de depressão — como é exemplificado pela política das ferrovias norte-americanas. Mas, na medida em que opera, esse elemento também confirma a nossa interpretação.

Em quinto lugar, o aparecimento de novas combinações em conjunto explica fácil e necessariamente os traços fundamentais dos períodos de *boom*. Explica por que o aumento do investimento de capital é o primeiro sintoma do *boom* que chega, por que as indústrias produtoras de meios de produção são as primeiras a apresentar estimulação acima do normal, e, acima de tudo, por que aumenta o consumo de ferro. Explica o aparecimento em grande volume,¹⁸⁴ de novo poder de compra, com isso o aumento característico dos preços durante os *booms*, o que obviamente nenhuma referência a aumento das necessidades ou a aumento dos custos pode sozinha explicar. Além disso, explica o declínio do desemprego e a elevação dos salários,¹⁸⁵ a elevação da taxa de juros, o aumento dos fretes, a crescente pressão sobre os saldos e as reservas bancárias etc., e, como dissemos, a produção de ondas secundárias — a difusão da prosperidade por todo o sistema econômico.

184 Pelo que não é muito necessário enfatizar que nossa teoria não está entre as que procuram a causa do ciclo no dinheiro e no sistema de crédito, por mais importante que seja em nossa interpretação o elemento da criação de poder de compra. Não obstante, não negamos que os movimentos cíclicos poderiam ser influenciados e mesmo evitados pela política creditícia — com eles, na verdade, também esse tipo de desenvolvimento econômico em geral.

185 Em princípio também deve subir a renda da terra. Mas, onde a terra for alugada por longo prazo, essa renda não pode subir e, adicionalmente, muitas circunstâncias evitam a rápida elevação desse ramo da receita.

§ 3. (c) O aparecimento de empresários em grupos, que é a única causa do *boom*, tem sobre o sistema econômico um efeito qualitativamente diferente do de um aparecimento contínuo, distribuído uniformemente no tempo, na medida em que não significa, como esse último aparecimento, uma perturbação contínua, e mesmo imperceptível, da posição de equilíbrio, mas uma perturbação espasmódica, uma perturbação de uma ordem de grandeza diferente. Enquanto as perturbações causadas por um aparecimento contínuo de empresários poderiam ser absorvidas continuamente, o aparecimento em grupo necessita de um processo de absorção especial e distinto, de incorporação de coisas novas e de adaptação a elas do sistema econômico, de um processo de liquidação, ou, como eu costumava dizer, de aproximação a um novo estado estático (*Statisierung*). Esse processo é a essência das depressões periódicas, que portanto podem ser definidas, do nosso ponto de vista, como o combate do sistema econômico no sentido de uma nova posição de equilíbrio, sua adaptação aos dados alterados pela perturbação trazida pelo *boom*.

A essência da questão não reside no fato de que o empresário individual, interessado apenas em planejar o seu próprio empreendimento, não leva em conta o bando de seguidores, e assim sofre um revés. De fato, é verdade que a conduta que é correta do ponto de vista da firma individual pode ser despojada de seus frutos pelo efeito geral da conduta similar de muitos. Identificamos o exemplo mais importante disso quando explicamos como os produtores, em sua luta real pelo lucro máximo, põem em movimento o mecanismo que tende a eliminar o valor excedente no sistema. Similarmente, aqui também o efeito geral pode tornar falso o que era correto para o indivíduo e esse elemento efetivamente desempenhará um papel na maioria das crises, pois, embora o bando de seguidores do empresário seja conhecido de antemão por este e não possa apanhá-lo desprevenido, a magnitude e o ritmo podem ser com frequência avaliados erroneamente. Contudo, a essência da perturbação causada pelo *boom* não reside no fato de que amiúde transtorna os cálculos dos empresários,¹⁸⁶ mas nas três circunstâncias seguintes.

Em primeiro lugar, a demanda do novo empresário por meios de produção, que é baseada sobre o novo poder de compra — a conhecida “disputa pelos meios de produção” (Lederer) num período de prosperidade — eleva os preços destes. Na realidade, essa tendência é enfraquecida pelo fato de que ao menos alguns dos novos empreendimentos não aparecem lado a lado com os antigos, mas brotam deles, e que as antigas empresas não funcionam simplesmente sem lucro, mas ainda podem receber alguma quase-renda. Podemos porém elucidar melhor a natureza da operação se supusermos que todas as inovações

186 Nem no fato de que a conseqüente extensão geral da produção prove ser errada.

se corporificam em empresas recém-estabelecidas, financiam-se somente com poder de compra recém-criado e tomam o seu lugar ao lado das empresas que pertencem estritamente ao fluxo circular e trabalham sem lucro e que, portanto, em consequência do aumento de seus custos, começam a ter prejuízo. A realidade entra em contradição com essa construção menos do que se poderia imaginar. Na verdade, apenas a atmosfera que paira sobre o período de *boom* esconde o fato de que logo em seu começo e na medida em que é expresso simplesmente na demanda aumentada, o *boom* significa dificuldades para muitos produtores, embora ele diminua novamente quando entra em cena a elevação dos preços de seus produtos. Essas dificuldades são uma forma do processo pelo qual os meios de produção são retirados das empresas antigas e colocados à disposição de novos propósitos, como está explicado no capítulo II.

Em segundo lugar, os novos produtos chegam ao mercado depois de alguns anos ou mais cedo e concorrem com os antigos; o complemento em mercadoria do poder de compra criado previamente — teoricamente mais do que contrabalançando este último — entra no fluxo circular. Novamente as consequências desse processo são atenuadas na prática pelas causas mencionadas na seção precedente, e além disso pelo fato de que, como alguns investimentos são distantes dos produtos finais, esse complemento só aparece gradualmente. Mas isso não atinge a natureza do processo. No início do *boom* os custos se elevam nas empresas antigas; mais tarde suas receitas são reduzidas, primeiramente nas empresas com as quais concorre a inovação, mas, depois, em todas as empresas antigas, na medida em que a demanda dos consumidores se altera em favor da inovação. À parte a possibilidade de lucrar — secundariamente — com a inovação, o seu funcionamento com prejuízo só é impedido pelo amortecedor da quase-renda, que é efetivo apenas temporariamente. E esse funcionamento com prejuízo não leva imediatamente ao colapso apenas porque firmas antigas são em sua maioria bem estabelecidas e aparecem como especialmente merecedoras de crédito. A sua quebra parcial afeta o sucesso das novas iniciativas. A quebra é atenuada pelo fato, que se ajusta tão bem à estrutura da nossa interpretação, de que o *boom* de início nunca é geral, mas se concentra em um ramo ou em poucos ramos industriais, sem perturbar as outras áreas, e subsequente somente só afeta estas últimas de uma maneira diferente e secundária. Assim como os empresários aparecem *en masse*, o mesmo acontece com seus produtos, porque os primeiros não fazem coisas diferentes, mas muito semelhantes, e assim os seus produtos aparecem no mercado quase simultaneamente. O tempo médio¹⁸⁷ que deve decorrer antes que os novos produtos apareçam —

187 Esse tempo é determinado primeiro tecnicamente, depois pelo ritmo em que a multidão segue os líderes.

embora seja óbvio que dependa de muitos outros elementos — explica fundamentalmente a duração do *boom*. Esse aparecimento dos novos produtos ocasiona uma queda dos preços,¹⁸⁸ que, por sua vez, põe fim ao *boom*, *pode* levar a uma crise, *deve* levar a uma depressão e inicia todo o resto.

Em terceiro lugar, o aparecimento dos efeitos dos novos empreendimentos leva a uma deflação creditícia, porque agora os empresários estão em condição de pagar suas dívidas — e têm todo o incentivo para isso; e, uma vez que não entram em seu lugar outros tomadores, isso leva ao desaparecimento do poder de compra criado há pouco, exatamente quando surge o seu complemento em bens e que doravante pode ser produzido repetidamente, à maneira do fluxo circular. Essa tese requer cuidadosa reserva. Em primeiro lugar, essa deflação deve ser distinguida de dois outros tipos. O aparecimento de novos produtos deve resultar em deflação, não apenas com relação ao nível de preços do período de *boom*, mas também teoricamente com relação ao período de depressão precedente, mesmo que nenhum meio de pagamento desaparecesse no pagamento das dívidas pelos empresários, pois a soma dos preços dos novos produtos obviamente deve ser normalmente maior do que o montante dessas dívidas. Isso teria o mesmo efeito que a liquidação das dívidas, apenas numa menor extensão; mas agora estamos pensando no efeito da redução das dívidas. A deflação também ocorre numa depressão já em andamento ou que é esperada pelo mundo bancário, porque os bancos procuram restringir seu crédito por sua própria iniciativa. Esse fator é muito importante na prática e frequentemente dá início a uma crise real; mas é acessório e não inerente ao processo. Aqui tampouco estamos pensando nesse fator, embora não neguemos sua existência nem sua importância, mas apenas seu papel de causa primária.¹⁸⁹ Então, mais adiante, nossa formulação contém duas abstrações que farão com que o essencial se destaque mais claramente, mas que excluem influências moderadoras de grande importância prática. Primeiro, ela despreza o fato de que os novos produtos geralmente contêm apenas pequenas cotas para depreciação dos investimentos feitos em sua produção, pelo que, apenas uma parte, na maioria das vezes pequena, do gasto total do período do *boom* chega ao mercado numa forma vendável, quando os novos empreendimentos estão aptos a produzir; portanto o poder de compra recém-criado só sai de circulação gradualmente, em parte apenas quando períodos posteriores de *boom* tiverem trazido solicitantes de crédito ao mercado

188 Essa queda dos preços, na prática, é geralmente adiada devido a muitas circunstâncias. Cf. *infra* sobre isso. Todavia, o estado subjacente dos negócios só se acentua, e não se elimina, pelo adiamento da queda dos preços. A única coisa eliminada com isso é a utilidade dos índices de preços como sintomas do ciclo.

189 Papel de causa primária, porque a restrição creditícia iniciada pelos bancos é certamente a “causa” de ocorrências posteriores que de outro modo não seriam esperadas.

monetário. A reabsorção do novo poder de compra pela poupança nada altera desse processo deflacionário — mas faz diferença o fato de que muitos Estados, municípios e bancos hipotecários agrícolas entrem no lugar da demanda empresarial decrescente. À parte esse desaparecimento apenas gradual das dívidas dos empresários, deve-se ter em mente que, no sistema econômico moderno, no qual o juro penetrou até mesmo no fluxo circular, o crédito pode ficar permanentemente na circulação, na medida em que agora há, todo ano, bens produzidos que lhe correspondem — o que é o segundo fator a atenuar ainda mais o processo. Mas a tendência deflacionária é atuante, por tudo o que foi dito, e ocorre a liquidação das dívidas pelos empreendimentos bem-sucedidos — de modo que a deflação, mesmo que de forma suave, deve sempre aparecer automaticamente a partir da lógica da situação objetiva, quando o *boom* já estiver suficientemente afastado. Uma verificação digna de nota nessa teoria, que leva à conclusão de que, no curso do desenvolvimento, o nível “secular” de preços deve cair, é de fato dada pela história dos preços no século XIX. Os dois períodos que não foram perturbados por mudanças monetárias revolucionárias, ou seja, o período das guerras napoleônicas às descobertas de ouro na Califórnia e o período 1873/95, efetivamente apresentam a característica que esperaríamos de nossa teoria, a saber, a de que toda baixa periódica é mais profunda que a precedente e que a curva dos preços se move para baixo, eliminando as flutuações cíclicas.

Finalmente, ainda se deve explicar por que outros empresários à procura de crédito não entram sempre no lugar dos que liquidam sua dívida. Há duas razões, às quais na prática se adicionam outras que podem ser descritas, seja como conseqüências dos elementos que chamamos de fundamentais, seja como acidentais, seja como influências que operam a partir de fora, e, nesse sentido, como secundárias, não essenciais ou acessórias. Em primeiro lugar, se, sob o estímulo do sucesso na indústria em que ocorre o *boom*, brotam tantos empreendimentos novos, que produziram, em atividade plena, uma quantidade de produto que eliminaria o lucro empresarial, pela queda nos preços e elevação dos custos — o que naturalmente ocorre, mesmo se a indústria em questão obedecer à chamada lei dos rendimentos crescentes — então se esgota o impulso para um avanço a mais nessa direção. Na prática, mesmo numa sociedade concorrencial, a eliminação do lucro é apenas uma ameaça próxima e o processo não exclui a sobrevivência de algum lucro nem a ocorrência imediata de prejuízos. O limite até onde podem ir o aparecimento de empresários em outras indústrias e os fenômenos criados pelas ondas secundárias de desenvolvimento é determinado de modo análogo. Quando esse limite é alcançado, esgota-se o impulso desse *boom*. A segunda razão explica por que simplesmente não se segue um novo *boom*: porque a ação do grupo de empresários alterou, nesse meio tempo, os dados do sistema, transtornou

o seu equilíbrio, e assim deu início a um movimento aparentemente irregular do sistema econômico, que concebemos como uma luta por nova posição de equilíbrio. Isso em geral torna impossível o cálculo preciso mas especialmente para o planejamento de novos empreendimentos. Na prática, apenas o último elemento — a incerteza característica que resulta das novas criações do *boom* — é sempre imediatamente observável; o primeiro limite mencionado se manifesta na maioria das vezes apenas em pontos isolados. Ambos os limites são, todavia, ofuscados, primeiro, pelos fenômenos conseqüentes que muitos indivíduos prevêem. Alguns indivíduos começam antes de outros a sentir a pressão, como acontece com os bancos, ou a elevação dos custos e de outros elementos, como no caso de muitas empresas antigas, e reagem à altura — na maioria dos casos tarde demais, é verdade, mas, quando o fazem, estão tomados de pânico, especialmente os mais débeis. Em segundo lugar, são ofuscados por eventos fortuitos que sempre ocorrem, mas que, a partir da incerteza criada pelo *boom*, adquirem uma importância que não tinham antes. Isso explica por que o homem prático, em quase todas as crises, pensa que pode, por exemplo, aduzir como causas acontecimentos fortuitos, rumores políticos desfavoráveis, e por que de fato o impulso freqüentemente provém desses fatores. Em terceiro lugar, são ofuscados pelos atos de intervenção vindos de fora, dos quais, em geral, o mais importante é feito pelo banco central, ao puxar conscientemente as rédeas.

§ 4. Se o leitor pensar cuidadosamente no que foi dito e testá-lo com algum material factual ou com os argumentos de qualquer teoria das crises e do ciclo econômico, deve compreender como o *boom* (que está explicado agora) cria por si mesmo uma *situação objetiva* que, mesmo deixando de lado todos os elementos acessórios e fortuitos, dá fim ao *boom*, facilmente conduz a uma crise, *necessariamente* a uma depressão e assim a uma posição temporária de relativa fixidez e ausência de desenvolvimento. Podemos chamar a depressão como tal de processo “normal” de reabsorção e liquidação; ao curso de acontecimentos caracterizado pela irrupção de uma crise — pânico, colapso do sistema de crédito, epidemia de falências e suas conseqüências posteriores — podemos chamar de “processo anormal de liquidação”. Completando e repetindo alguns pontos, temos agora mais algumas coisas a dizer sobre esse processo, mas apenas sobre o normal, já que o anormal não apresenta nenhum problema fundamental.

O que foi dito leva diretamente à compreensão de todos os aspectos primários e secundários do período de depressão, que agora aparecem como parte de um único nexos casual. O *boom* em si necessariamente leva muitas empresas a funcionar com prejuízos, causa uma queda dos preços além da que é devida à deflação, e adicionalmente provoca deflação mediante a contração do crédito — fenômenos esses

que crescem secundariamente no curso dos acontecimentos. Além disso, explica-se tanto a diminuição do investimento de capital¹⁹⁰ e da atividade empresarial, como, por isso, a estagnação das indústrias produtoras de meios de produção e a queda no índice de Spiethoff (consumo de ferro) e nos indicadores similares, tais como as encomendas não executadas da United States Steel Corporation. Com a queda da demanda de meios de produção, também caem o volume de emprego e a taxa de juros — se for removido o coeficiente de risco. Com a queda das rendas monetárias, que remonta, em termos causais, à deflação, mesmo que seja aumentada pelas falências etc., a demanda de outras mercadorias finalmente cai e então o processo terá penetrado todo o sistema econômico. O quadro da depressão está completo.

Todavia, duas razões evitam que essas características apareçam na ordem cronológica que corresponderia à sua posição nonexo causal. Em primeiro lugar, o fato de que não apenas são precipitadas pela conduta dos indivíduos, mas também precipitadas em graus muito desiguais. Isso acontece especialmente em mercados nos quais a especulação profissional tem um papel importante. Assim, o mercado de valores apresenta às vezes crises especulativas preliminares, muito antes que se chegue a um real ponto de reversão, que então são superadas e abrem espaço a um movimento a mais para cima, que ainda pertence ao mesmo *boom* (assim foi em 1873 e em 1907). Mas uma outra coisa é muito mais importante. Exatamente como na prática, o aumento do preço do produto freqüentemente é anterior ao aumento dos custos que, não obstante, é a sua causa, assim também aparece aqui um fenômeno semelhante. A queda do investimento de capital, no sentido indicado acima, a queda paralela da atividade empresarial e a estagnação das indústrias de bens de produção podem ocorrer, por exemplo, antes que o *boom* tenha atingido o seu ponto culminante externamente, no que concerne à lógica do processo; mas não é necessário que ocorram. Pelo contrário, se esses sintomas ocorrerem regularmente antes do fim do *boom*, é porque estão sob a influência de fatores que antecipam com relativa rapidez o que está por vir. Em segundo lugar, contudo, muitas circunstâncias fazem com que, no curso efetivo dos acontecimentos, elementos secundários freqüentemente se destaquem com maior proeminência do que os primários. A ansiedade dos prestamistas, por exemplo, se expressa numa elevação da taxa de juros, e somente quando a depressão já estiver avançada é que aparece o efeito, que, pela natureza das coisas, apareceria bem cedo no curso normal dos acontecimentos. A redução da demanda de trabalho deveria ser um

190 O fenômeno em discussão agora deve ser distinguido da diminuição do investimento implicada na contração de crédito pela liquidação da dívida. Refere-se aqui ao investimento para propósitos novos adicionais. E as estatísticas da emissão de ações e títulos, que na prática são um bom índice dos negócios (Spiethoff), refletem principalmente, embora não unicamente, um terceiro elemento: a consolidação do crédito bancário mediante poupança.

sintoma muito inicial da mudança, mas, assim como os salários não sobem imediatamente na prosperidade porque, via de regra, há trabalhadores desempregados, também os salários e o montante de emprego em geral não caem tão rapidamente quanto seria de se esperar, porque aparece uma série de obstáculos bem conhecidos. O mundo dos negócios tenta defender-se de uma queda nos preços e, ali onde a concorrência não é completamente “livre” — como na prática não é em lugar nenhum — e quando os bancos emprestam o seu apoio, ele resiste com sucesso temporário, de modo que o nível máximo de preços frequentemente é posterior ao ponto de reversão. Estabelecer todas essas coisas é uma tarefa fundamental da investigação das crises. Mas aqui é suficiente declarar, sem maiores fundamentações, que tudo isso não altera a essência da questão mais do que os fenômenos análogos em outros campos, aos quais me referi acima, sustentam objeções à teoria dos preços.

O curso dos acontecimentos em períodos de depressão apresenta um quadro de incerteza e irregularidade que interpretamos do ponto de vista de busca de um novo equilíbrio, ou de adaptação a uma situação geral que mudou de maneira relativamente rápida e considerável. A incerteza e a irregularidade são bastante compreensíveis. Os dados costumeiros se alteram para todos os negócios. A extensão e a natureza da mudança, contudo, só podem ser apreendidas com a experiência. Há novos concorrentes: deixam de aparecer antigos fregueses e distribuidores; deve-se encontrar a atitude correta para com fatos econômicos novos; a qualquer momento podem ocorrer acontecimentos imprevisíveis — recusas inesperadas de crédito. O “mero homem de negócios” se defronta com problemas que estão fora de sua rotina, problemas aos quais não está acostumado e em face dos quais comete erros que se tornam então uma importante causa secundária de novos transtornos. A especulação é uma outra causa, devido aos reveses que ela traz aos especuladores, assim como pelo fato de que estes antecipam uma queda posterior dos preços, de modo que todos esses elementos conhecidos se incrementam mutuamente. O resultado final não pode ser visto claramente em nenhuma parte; pontos fracos, que em si nada têm a ver com a crise, podem vir à tona em qualquer lugar. A contração dos negócios ou sua extensão podem finalmente mostrar-se como o tipo correto de reação, sem que seja possível no momento propor razões confiáveis para uma ou outra. Essa complicação e a pouca clareza da situação, da qual, na minha opinião, a teoria faz um uso injustificado para explicar as causas da depressão, torna-se realmente um fator importante nos casos objetivos.

A incerteza dos dados e valores envolvidos no novo ajuste, as perdas que aparentemente ocorrem de modo irregular e não passível de cálculo criam a atmosfera característica dos períodos de depressão. De modo especial sofrem os elementos especulativos que formam o juízo da bolsa de valores e que na prosperidade são tão significativos

comercial e socialmente. As condições parecem essencialmente piores do que são para muitas pessoas, particularmente para a classe especulativa e para os produtores de bens de luxo que dependem parcialmente da sua demanda — para eles parece que chegou o fim de tudo. O ponto de reversão aparece subjetivamente para os produtores, especialmente se eles resistem à queda inevitável dos preços, como uma deflagração da superprodução latente até então, e a depressão como sua conseqüência. A invendabilidade das mercadorias já produzidas, ainda mais a das produzíveis, a preços que cobrem os custos, provoca o conhecido fenômeno posterior da carência de dinheiro, possivelmente o da insolvência, que é tão típico que todas as teorias do ciclo econômico devem estar em condição de explicá-lo. A nossa teoria o faz, como o leitor pode ver, mas não utiliza esse fato típico como uma causa primária e independente.¹⁹¹ A superprodução é acentuada pela distorção do *boom* que já notamos e explicamos. Essa circunstância, por um lado, e, por outro, a discrepância entre a oferta efetiva e a demanda efetiva que deve ocorrer em muitas indústrias durante a depressão tornam possível descrever a forma externa da depressão na linguagem de várias teorias da desproporcionalidade. O âmago de todas essas teorias está na maneira com que tentam explicar o aparecimento da desproporcionalidade, e nas quantidades particulares entre as quais se considera que existe desproporcionalidade. Para nós a desproporcionalidade entre quantidades e preços de bens, que aparece em muitos pontos por causa da perda do equilíbrio no sistema econômico, é um fenômeno intermediário exatamente como a superprodução, e não é uma causa primária. Em relação a isso, pode haver desproporcionalidade entre as rendas das indústrias individuais, mas não entre as rendas das diferentes classes econômicas, pois os lucros empresariais não demonstram nenhuma proporção normal com as rendas das outras pessoas que poderiam ser prejudicadas, e as outras rendas, com a exceção das fixadas em termos monetários, têm a tendência a mover-se *pari passu* e a ganhar ou perder terreno, à custa ou em vantagem das rendas fixas, deixando inalterada a demanda total dos consumidores.

191 Toda teoria das crises em que a superprodução desempenha o papel de uma causa, ou mesmo de uma causa primária, parece-me estar exposta à objeção de raciocinar circularmente (à parte a objeção já formulada por Say), mesmo que não afirme a “superprodução geral”. Desse julgamento devo excluir a teoria de Spiethoff. Os argumentos muito curtos com que ele tenta fundamentar a superprodução periódica de bens para o consumo reprodutivo não permitem nenhum julgamento final. Além disso, deve-se observar que o objetivo de Spiethoff é uma análise penetrante de todos os detalhes do problema. Os elementos que governam o aspecto externo — certamente cabe aqui a estagnação nas indústrias produtoras de meios de produção — são realmente, em relação às causas primárias, muito mais importantes para tal análise do que para uma exposição como esta. Finalmente, na ênfase dada às indústrias produtoras de meios de produção há uma referência aos fatores que em minha opinião constituem a natureza do problema, de modo que não é absolutamente correto descrever a análise de Spiethoff simplesmente como uma teoria da superprodução; uma exposição mais detalhada de sua teoria mostraria talvez uma concordância ainda maior do que suponho agora.

A distorção do *boom* tem a conseqüência, entre outras, de que a pressão e o perigo na situação não tenham a mesma dimensão para todos os ramos da indústria. A experiência também ensina, como Af-talion¹⁹² já demonstrou, que muitos ramos não são em absoluto prejudicados, outros o são relativamente pouco. Dentro de cada indústria os novos empreendimentos geralmente se comprometem consideravelmente mais do que os já estabelecidos, o que parece contradizer a nossa interpretação. Isso deve se explicar da seguinte maneira: uma empresa antiga tem o amortecedor da quase-renda e, o que é mais importante, geralmente tem reservas acumuladas. Está envolvida em relações protetoras, em geral é apoiada com segurança por ligações bancárias de muitos anos. Pode estar perdendo terreno há anos sem que os seus credores fiquem apreensivos. Portanto, resiste muito mais tempo do que um novo empreendimento, que é fiscalizado rigorosamente e mantido sob suspeita, que não tem reservas, mas no máximo apenas facilidade de saque a descoberto e que só precisa dar um sinal de embaraço para ser considerado um mau devedor. Assim, a reação da mudança de todas as condições sobre os novos empreendimentos pode tornar-se visível mais cedo e mais destacadamente do que as condições sobre as empresas antigas. E, portanto, nos primeiros tal reação leva muito mais facilmente à conseqüência final, à falência, do que nas últimas, em que, mais provavelmente, inicia uma queda lenta. Isso distorce a imagem da realidade, e é também a razão por que nas crises só se pode falar em um processo seletivo com uma significativa classificação; pois a firma que tiver maior sustentação, e não a que em si é mais perfeita, é a que tem maior chance de sobreviver à crise. Mas isso não afeta a natureza do fenômeno.

§ 5. Embora seja evidente que o processo de ajustamento e reabsorção que compõe o período de depressão causa incômodos aos elementos mais vigorosos do sistema econômico, os que fazem mais no sentido de criar o *estado de espírito* do mundo de negócios, e embora tal processo aniquile necessariamente muitos valores e existências, mesmo que tudo ocorra com perfeição ideal, sua natureza e seus efeitos, no entanto, seriam captados inadequadamente se fossem vistos apenas pelo aspecto da cessação do impulso à prosperidade ou descritos meramente por características negativas. Há nela mais aspectos agradáveis que são muito mais característicos dela do que as coisas que acabamos de indicar.

Primeiro, a depressão conduz, como já foi colocado, a uma nova

192 *Les Crises Périodiques de Surproduction*. Livro Primeiro. Na verdade, destaca-se muito mais claramente o outro fato, diferente do que temos em vista aqui, de que o movimento cíclico é sempre marcado de maneira particularmente forte nas indústrias produtoras de novas plantas. Evidentemente isso não entra em contradição com a interpretação aqui apresentada, antes pelo contrário.

posição de equilíbrio. Para nos convenceremos de que tudo o que acontece nela deve ser realmente compreendido desse ponto de vista e é só aparentemente sem sentido e anormal, consideremos uma vez mais o comportamento dos indivíduos num período de depressão. Devem eles se adaptar à perturbação causada pelo *boom*, ou seja, pelo aparecimento de grupos de combinações novas e de seus produtos, pelo seu aparecimento lado a lado com as antigas firmas e pela unilateralidade de seu aparecimento. As firmas antigas — ou seja, teoricamente, todas as existentes, com exceção das formadas no *boom*, e também com exceção, na prática, das afastadas do perigo por uma posição de monopólio, pela posse de vantagens peculiares ou de técnica especial duradoura — se defrontam com três possibilidades: decair, se forem inadaptables por razões objetivas ou pessoais; recolher as velas e tentar sobreviver numa posição mais modesta; finalmente, com seus próprios recursos ou com a ajuda externa, mudar para outra indústria ou adotar outros métodos técnicos ou comerciais que significam aumentar a produção a um custo menor por unidade. As novas firmas precisam passar pelo seu primeiro teste, que é muito mais difícil do que aquele pelo qual teriam que passar, se aparecessem continuamente e não em grupos. Uma vez estabelecidas, devem ser incorporadas apropriadamente ao fluxo circular e, mesmo que não tenha sido cometido nenhum erro quando foram fundadas, deve haver muito o que corrigir, sob vários aspectos. Enfrentam problemas e possibilidades semelhantes aos que as antigas firmas enfrentam, mesmo que por causas diferentes e secundárias; e, como mencionado acima, são, em muitos aspectos, menos capacitadas a lidar com eles do que as antigas. A conduta característica dos homens de negócios na depressão consiste em medidas, correção de medidas e novas medidas para resolver esse problema; todos os fenômenos, à parte o pânico sem fundamento nos fatos e as consequências de erros — que caracterizam o curso anormal dos acontecimentos em uma crise — podem ser incluídos nessa concepção da situação criada pelo *boom* e da conduta dos homens de negócios por ele forçada, da perturbação do equilíbrio e da reação a ela, da mudança dos dados e da adaptação a ela, seja bem-sucedida ou abortiva.

Exatamente como a luta por uma nova posição de equilíbrio, que incorporará as inovações e dará expressão aos seus efeitos sobre as empresas antigas, assim é o significado real de um período de depressão, como o conhecemos pela experiência, assim também pode demonstrar do mesmo modo que essa luta deve efetivamente conduzir a uma estreita aproximação com uma situação de equilíbrio: por um lado, o impulso que impele o processo de depressão teoricamente não pode parar até que tenha feito a sua parte, tenha realmente conduzido a uma nova posição de equilíbrio; por outro lado, nenhuma perturbação nova na forma de um novo *boom* pode até então surgir do sistema econômico em si mesmo. A conduta dos homens de negócios no período

de depressão é inteiramente regida pelo princípio do prejuízo efetivo ou iminente. Mas prejuízos ocorrem ou são iminentes — não necessariamente em todo o sistema econômico, mas nas partes expostas ao perigo — enquanto todos os estabelecimentos, e assim o sistema como um todo, não estiverem em equilíbrio estável, o que, na prática, é o mesmo que dizer até que produzam novamente a preços que aproximadamente cubram os custos. Em conseqüência, há depressão, teoricamente, enquanto tal equilíbrio não for em grande parte alcançado. E nem esse processo será interrompido por um novo *boom*, antes que tenha desempenhado sua parte nesse sentido. Pois até então necessariamente há incerteza sobre quais serão os novos dados, o que torna impossível o cálculo de combinações novas e torna difícil obter a cooperação dos fatores requeridos. Ambas as conclusões se ajustam aos fatos, se se mantiver em vista as qualificações seguintes. Algum conhecimento do movimento cíclico e de seu mecanismo, que é peculiar ao moderno mundo dos negócios, permite aos homens de negócios prever o *boom* que virá e especialmente os seus fenômenos secundários, quando o pior tiver passado; a adaptação de muitos indivíduos, e assim de muitos valores, ao novo equilíbrio freqüentemente é retardada ou evitada pela expectativa de que, se eles pelo menos conseguirem resistir — o que em geral é do interesse de seus credores facilitar — poderão liquidar as dívidas em termos favoráveis no próximo *boom* ou não achar necessário liquidá-las — o que é especialmente importante em épocas mais prósperas, e salva muitas empresas que realmente não são aptas para sobreviver, assim como muitas que o são, mas, de qualquer modo, retarda ou evita que se alcance uma posição firme de equilíbrio.

A trustificação progressiva da vida econômica facilita a continuação permanente de desajustes dentro dos próprios conglomerados grandes e conseqüentemente fora deles, pois na prática só pode haver equilíbrio completo se houver livre concorrência em todos os ramos da produção. Além disso, em conseqüência da força financeira de algumas empresas, especialmente das mais antigas, o ajuste nem sempre é muito urgente, não é uma questão imediata de vida ou de morte. Há também a prática de ser o apoio externo estendido a empresas ou a indústrias inteiras em dificuldades, por exemplo, os subsídios governamentais dados com a suposição de *bona* ou *mala fide* de que a dificuldade é apenas temporária, criada por circunstâncias exógenas. Em tempo de depressão também há freqüentemente um clamor por tarifas protecionistas. Tudo isso atua da mesma maneira que a força financeira das firmas antigas. Além disso, há o elemento acaso — por exemplo, uma boa colheita, que ocorra no momento certo. Finalmente, as anormalidades no curso da depressão às vezes têm o efeito de produzir excesso de compensações; se, por exemplo, um pânico injustificado tiver depreciado indevidamente as ações de uma empresa e, em conseqüência começar nessas ações um movimento corretivo ascendente, esse movimento para

cima pode, por sua vez, ultrapassar os limites, manter as ações a uma cotação impropriamente alta e conduzir a um pequeno pseudo-*boom* que, em certas circunstâncias, pode durar até que comece um real.

Evidentemente a posição alcançada no fim nunca corresponde completamente ao quadro teórico de um sistema sem desenvolvimento, no qual não haveria mais renda sob a forma de juro. Somente a duração relativamente curta das depressões evita isso. Não obstante, sempre ocorre a aproximação de uma posição sem desenvolvimento, e esta, sendo relativamente estável, pode ser de novo um ponto de partida para a realização de novas combinações. Nesse sentido, portanto, chegamos à conclusão de que, conforme nossa teoria, deve sempre haver um processo de absorção entre dois *booms*, terminando numa posição que se aproxima do equilíbrio, cuja execução é a sua função. Isso é importante para nós, não só porque existe efetivamente uma tal posição intermediária e a sua explicação é uma incumbência de qualquer teoria do ciclo, mas também porque apenas a prova da necessidade de uma tal posição periódica de quase-equilíbrio completa o nosso argumento. Porque começamos com uma posição, a partir da qual surge a onda de desenvolvimento — sem levar em conta se ou quando historicamente foi este o caso. Poderíamos até mesmo assumir meramente um estado “estático” inicial, para deixar que se destacasse claramente a natureza da onda. Mas, para que a nossa teoria explique a essência do fenômeno, não é suficiente que uma baixa siga *efetivamente* todas as cristas das ondas: deve fazê-lo *necessariamente* — o que não pode simplesmente ser suposto, nem pode uma prova ser substituída por indicar o fato. Por essa razão pareceu ser necessário nessa seção usar certa dose de formalismo.

Em segundo lugar, à parte a assimilação das inovações que acaba de ocupar a nossa atenção, o período de depressão faz algo mais que não salta tanto à vista quanto os fenômenos aos quais deve o seu nome: cumpre o que o *boom* prometeu. E esse efeito é duradouro, ao passo que os fenômenos sentidos como desagradáveis são temporários. A corrente de bens é enriquecida, a produção parcialmente reorganizada, os custos de produção diminuídos¹⁹³ e o que a princípio aparece como lucro empresarial incrementa depois as rendas reais permanentes de outras classes.

193 Falamos duas vezes dos efeitos do *boom* no aumento dos custos: primeiro a demanda dos empresários impulsiona para cima os preços dos bens de produção, depois, a demanda que se segue, das pessoas que vêm nas ondas secundárias de desenvolvimento, os impulsiona ainda mais. Esses custos crescentes não têm nada a ver com a elevação secular sustentada pelos economistas clássicos com base em sua suposição de uma progressiva ultrapassagem das possibilidades de produção de meios de subsistência pelo aumento da população. Ora, os custos decrescentes em questão acima não são o complemento desses custos crescentes em termos monetários. São a consequência do progresso produtivo realizado pelo *boom* e significam uma queda dos custos reais por unidade de produto, primeiro nos novos empreendimentos em relação aos antigos, depois também nestes últimos, uma vez que devem se adaptar — por exemplo, reduzindo sua produção e se restringindo às melhores possibilidades — ou desaparecer. Depois de todo *boom* o sistema econômico, enquanto tal, produz a unidade de produto com menor dispêndio de trabalho e terra.

Essa conclusão que resulta da nossa teoria (cf. também o capítulo IV) se justifica, a despeito de inúmeros obstáculos com que esses efeitos se defrontam de início, pelo fato de que o quadro econômico de um período normal de depressão¹⁹⁴ não é tão negro como levaria a crer o estado de espírito que o permeia. Deixando-se de lado o fato de que grande parte da vida econômica permanece em geral quase intocada, o volume físico do total de transações na maioria dos casos só cai em proporção insignificante. Como são exageradas as concepções populares quanto aos danos causados por uma depressão se demonstra por qualquer investigação oficial sobre as crises.¹⁹⁵ Isso não vale apenas para a análise em termos de bens, mas também em termos de dinheiro, a despeito do fato de que o movimento cíclico, acarretando inflação na prosperidade e deflação na depressão, deve ser especial e fortemente marcado na expressão monetária. A renda total não cresce no *boom* nem cai na depressão mais do que de 8 a 12% se comparada aos números para os anos médios, mesmo nos Estados Unidos (Mitchell), onde a intensidade do desenvolvimento presumivelmente faz com que as flutuações sejam marcadas mais fortemente do que na Europa. Aftalion já demonstrou que a queda dos preços durante a depressão constitui apenas uma porcentagem baixa da média, e que as flutuações realmente grandes têm suas causas nas condições especiais dos artigos individuais e têm pouco a ver com o movimento cíclico. O mesmo pode ser demonstrado para todos os movimentos gerais realmente grandes, como, por exemplo, o período do pós-guerra. Quando desaparecerem os fenômenos do curso anormal dos acontecimentos (pânico, epidemia de falências etc.), que estão se tornando cada vez mais fracos, e, com eles a ansiedade quanto a perigos incalculáveis, a opinião pública também julgará diferentemente as depressões.

Entendemos o verdadeiro caráter de um período de depressão quando consideramos o que ele traz para diferentes categorias de indivíduos e o que delas tira — sempre abstraindo os fenômenos relativos ao curso anormal dos acontecimentos, que aqui não tem nenhum interesse. Tal período retira a possibilidade de lucro dos empresários e de todos os seus seguidores, em especial dos que fortuita ou especulativamente se beneficiam dos frutos da alta dos preços durante o *boom* — vantagem que,

194 Evidentemente a depressão do pós-guerra não foi normal. Em minha opinião é um erro tentar compreender os resultados gerais da teoria do ciclo econômico no material do pós-guerra. Mas é um erro cometido freqüentemente. Assim, muitos juízos dos modernos terapeutas das crises por meio da política creditícia se explicam pelo fato de que eles afirmam para o movimento cíclico normal o que só é verdadeiro para a crise do pós-guerra.

195 Cf., por exemplo, as de *Verein für Sozialpolitik*, ou os relatórios ingleses no período das depressões predominantes, anterior a 1895, como o famoso *Third Report on the Depression of Trade*. Investigações acuradas são apenas de data mais recente, como, por exemplo, no *Special Memorandum* nº 8 do London and Cambridge Economic Service (de J. W. F. Rowe), ou, para os Estados Unidos, os dados e estimativas no *Report of a Committee of the President's Conference on Unemployment*. Um método interessante, que leva ao mesmo resultado para o ano de 1921, embora este não tenha sido simplesmente um ano de depressão (cf. a nota precedente), deve-se a C. Snyder (in: *Administration*. Maio de 1923).

especialmente no caso da especulação, só é substituída de modo muito imperfeito pelas possibilidades do mercado surgidas na baixa. No caso normal, o empresário obteve o seu lucro e o incorporou às empresas agora estabelecidas e ajustadas; mas não obtém mais nenhum lucro, pelo contrário, é ameaçado pelos prejuízos. No caso geral, seu lucro empresarial secaria, sua outra renda empresarial estaria em seu mínimo, mesmo no curso ideal dos acontecimentos. No curso real dos acontecimentos sobrevêm muitas influências adversas, embora mitigadas por alguns fatores já mencionados. As pessoas ligadas aos estabelecimentos antigos, que agora estão sendo sobrepujados na concorrência, evidentemente sofrem. Os que têm rendas monetárias fixas ou rendas que só se alteram depois de um longo tempo, tais como pensionistas, rentistas, funcionários públicos e proprietários de terra que a tiverem alugado por um longo período são os típicos beneficiários da depressão. O conteúdo em mercadorias de suas rendas monetárias, que é comprimido na prosperidade, agora se expande e, na verdade, em princípio, deve se expandir mais do que foi comprimido antes, como já foi demonstrado (cf. acima, § 3, “em terceiro lugar”). Os capitalistas com investimentos de curto prazo ganham pelo aumento do poder de compra da unidade da renda e do capital, e perdem pela taxa de juros mais baixa; teoricamente devem perder mais do que ganham, mas numerosas circunstâncias secundárias — por um lado, o perigo de prejuízo, por outro, prêmios altos de riscos e demanda em pânico — retiram desse teorema sua importância prática. Os proprietários de terra cujas rendas da terra não estiverem fixadas em dinheiro por contratos de longos períodos — acima de tudo, portanto, o agricultor proprietário — estão, no fundamental, exatamente na mesma posição que os trabalhadores, de forma que aquilo que se argumentar agora quanto aos trabalhadores também é válido para eles. As diferenças importantes na prática, que não se podem considerar teoricamente, são conhecidas de modo tão generalizado, que não entraremos no mérito delas.¹⁹⁶

No *boom* os salários devem subir. Porque a nova demanda, primeiro a dos empresários e depois a de todos os que aumentam as operações com a alta da onda secundária, é, direta ou indiretamente, de modo especial, uma demanda de trabalho. Portanto, primeiro o emprego deve crescer e com ele a soma total dos salários do trabalho, depois a taxa do pagamento de salários e com ela a renda do trabalhador individual. É dessa elevação dos salários que provém o aumento da demanda por bens de consumo que resulta na elevação do nível geral de preços. E como parte das rendas dos proprietários de terra, os quais

196 Do mesmo modo, não é necessário dedicar-nos aqui aos diferentes graus em que a depressão afeta as diferentes indústrias — por exemplo, as indústrias de bens de luxo mais do que as produtoras de alimentos. O que há de interesse teórico nisso já foi referido em vários tópicos deste capítulo.

teoricamente são da mesma categoria e importância que os trabalhadores (capítulo I), não se eleva com os salários, pelas razões mencionadas, tampouco crescem as rendas fixas, o aumento dos salários totais não é meramente nominal, mas equivale a uma maior renda real do trabalho e esta por sua vez, a uma maior participação no produto social que não cresceu até então. Esse é um caso especial de uma verdade geral: nenhuma inflação pode ser imediatamente prejudicial aos interesses dos trabalhadores, se e na medida em que o novo poder de compra deve primeiro atuar sobre os salários antes que possa afetar os preços dos bens de consumo. É apenas na medida em que este não for o caso ou em que a elevação dos salários se defrontar com obstáculos externos (como, por exemplo, na Guerra Mundial) que os salários podem ficar defasados¹⁹⁷ da maneira tão freqüentemente retratada. Se, na verdade, for o veículo de um excesso no consumo, como por exemplo, se uma guerra for financiada pela inflação, o empobrecimento conseqüente¹⁹⁸ do sistema econômico também deve reagir sobre a posição dos trabalhadores, mesmo que não tão severamente quanto sobre a posição de outros grupos de indivíduos. Mas, em nosso caso, ocorre exatamente o oposto.

Numa depressão o poder de compra da unidade de salário cresce. Por outro lado, cai a expressão monetária da demanda efetiva de trabalho em conseqüência da deflação automática que o *boom* provoca. Na medida em que ocorresse apenas isso, a demanda efetiva e real¹⁹⁹

197 A verificação estatística dessa teoria se defronta com várias dificuldades. Antes de tudo, os nossos dados sobre os preços a varejo dos artigos consumidos pelos trabalhadores não se reportam suficientemente ao passado com a amplitude desejável — e o simples movimento dos salários monetários obviamente não significa nada; fundamentaria a nossa tese, é verdade, se fosse possível contentar-se com eles. A medida do aumento do emprego é ainda menos satisfatória e, no entanto, não podemos passar sem ela. Pelo que eu sei, não era mesmo possível antes da guerra medir o trabalho em tempo parcial e o desemprego completo apenas com a ajuda dos dados dos sindicatos e de censos ocasionais. Hoje em dia a tentativa teria maior êxito, mas, por razões já mencionadas, apenas as cifras de antes da guerra entram em consideração para os nossos objetivos. Já temos um trabalho que tenta encontrar exatamente o que precisamos, a saber, o de WOOD, G. H. "Real Wages and the Standard of Comfort since 1850". In: *Journal of the Royal Statistical Society*. Março de 1909. Esse trabalho se reporta até 1902 e confirma a nossa expectativa. Todavia, na virada do século apareceu o movimento de preços não-cíclico, e, nesse sentido, secular, que distorce o quadro e também implica uma aberração das linhas do movimento cíclico. De acordo com a continuação da obra de Wood feita pelo Professor Bowley e também segundo o trabalho da Sra. WOOD, "The Course of Real Wages in London 1900-1912", in: *Journal of the Royal Statistical Society*, dezembro de 1913) e o de HANSEN, A. H., "Factors Affecting the Trend of Real Wages", in: *American Economic Review* (março de 1925) que, na verdade, não estão preocupados com o aumento do emprego, a teoria não se ajusta aos fatos. Mas é fácil ver que nossa conclusão seria confirmada, se a elevação secular dos preços fosse eliminada. Quanto à questão da conexão entre a produção de ouro e o nível de salários, cf. PIGOU. *Economic Journal* (junho de 1923).

A argumentação que se segue agora no texto é suficientemente apoiada pelos números. Os salários reais caem regularmente na depressão, no entanto apenas numa parte do montante a que subiram no *boom*. Isso é exatamente o que deveríamos esperar.

198 Mesmo sem o emprego de métodos financeiros inflacionários, apareceria o empobrecimento e as suas conseqüências, e, portanto, também a inflação *relativa*, no caso de uma quantidade relativamente constante de meios de pagamento. O texto se refere à intensificação dos efeitos que o papel-moeda ou a inflação creditícia trazem consigo.

de trabalho poderia permanecer sem perturbações. A renda real do trabalho então seria ainda não apenas mais alta, do que na posição anterior de equilíbrio aproximado, mas também do que no *boom*. Pois o que antes era lucro empresarial vai — teoricamente e de acordo com a nossa concepção em seu todo, mas, na prática apenas de modo gradual e incompleto — para os serviços do trabalho e da terra, na medida em que não for absorvido pela queda do preço do produto (capítulo IV). Mas as circunstâncias abaixo enumeradas o evitam temporariamente e ocasionam a queda temporária da renda real que é efetivamente mostrada pelas estatísticas, ao passo que a elevação final que deve ser esperada em conformidade com a nossa teoria é em geral ofuscada na realidade pelo aparecimento do *boom* seguinte.

(a) Primeiro, os fatos que chamamos de incerteza e irregularidade aparente dos dados e acontecimentos no período de depressão ainda mais o pânico e os erros no curso anormal dos fatos, transtornam muitas empresas e reduzem outras, por certo tempo, à ociosidade. Isso deve resultar, entre outras coisas, em desemprego, cujo caráter essencialmente temporário não altera o fato de que é, para os envolvidos, um grande revés, em certas circunstâncias aniquilador, e de que o medo do desemprego contribui substancialmente para o clima de depressão — simplesmente por causa da imprevisibilidade da sua ocorrência. Este desemprego é típico dos períodos de depressão e é a fonte de ofertas de trabalho movidas pelo pânico, resultando assim na perda de muito terreno ganho pela ação sindical e, às vezes, embora não necessariamente, numa severa pressão sobre os salários, cujo efeito pode ser maior do que se poderia pensar, tendo em vista o número de desempregados.

(b) Devemos distinguir dessas coisas o fato de que os novos empreendimentos eliminam completamente os estabelecimentos antigos ou então os forçam a restringir suas operações. Opondo-se ao desemprego assim causado, há seguramente a nova demanda de trabalho para a realização de novas combinações. O exemplo da ferrovia e da diligência mostra com quanta frequência essa demanda contrabalança o desemprego criado. Mas isso não é necessariamente assim, e, mesmo que fosse, pode haver dificuldades e conflitos que, com o funcionamento incompleto do mercado de trabalho, têm um peso desproporcionalmente alto na balança.

(c) A nova demanda de trabalho mencionada acima, que surge quando a prosperidade está em plena marcha, também perde impor-

199 Esse novo conceito significa aqui simplesmente a demanda expressa em unidades de um padrão ideal que não sofre mudanças cíclicas do tipo provocado por alterações na quantidade de meios de circulação; assim, indica apenas as mudanças reais na demanda total de trabalho e não as que são meramente nominais.

tância pelo fato de que eventualmente cessa a demanda dos empresários pelo trabalho que criou os novos investimentos.

(d) Via de regra, o *boom* significa, afinal, um passo na direção da mecanização do processo produtivo e assim, necessariamente, uma diminuição do trabalho requerido por unidade de produto; e frequentemente, embora não necessariamente, implica também uma diminuição da quantidade de trabalho requerido na indústria em questão, a despeito da extensão da produção que ocorre. Demonstra-se assim que o desemprego tecnológico é uma parte integrante do desemprego cíclico, e não deve ser colocado em oposição a este, como se não tivesse nada a ver com o ciclo.

Esse elemento, presente praticamente em toda depressão, acarreta dificuldades grandes e dolorosas, mas, em sua maior parte, apenas transitórias.²⁰⁰ Pois a demanda real total de trabalho não pode em geral cair permanentemente, porque, deixando de lado todos os elementos compensadores e todos os secundários, o gasto da parte do lucro empresarial que não é aniquilado pela queda dos preços necessariamente é mais do que suficiente para evitar qualquer contração duradoura. Mesmo que tal lucro fosse gasto apenas em consumo, deveria se converter em salários — e em renda da terra, pois repito que tudo o que foi dito aqui também vale teoricamente para eles. Quando e na medida em que for investido, ocorre um aumento da demanda real de trabalho.

(e) O *boom*, diretamente ou por seus efeitos, pode baixar permanentemente a demanda de trabalho apenas de uma maneira: se nas novas combinações desloca a relativa significação marginal do trabalho e da terra que era obtida nas antigas combinações produtivas com suficiente desvantagem do trabalho. Então, não apenas pode cair permanentemente a participação do trabalho no produto social, mas também o montante absoluto de sua renda real. Mais importante do que esse caso, na prática — mas também não necessariamente de natureza permanente — é um deslocamento na demanda em favor dos meios de produção produzidos já existentes.

Com essa ressalva, retornamos então à nossa conclusão de que a natureza econômica da depressão reside na difusão das conquistas do *boom* por todo o sistema econômico, por meio do mecanismo da luta pelo equilíbrio; e que somente reações temporárias, que apenas em parte são necessárias ao sistema, é que obscurecem esse traço fundamental e produzem o clima expresso pela palavra depressão, assim como a repercussão que apresentam até mesmo aqueles índices que não pertencem (ou não exclusivamente) à esfera do dinheiro, do crédito

200 Quanto a isso, cf. meu artigo “Das Grundprinzip der Verteilungslehre”. In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* (t. 42).

e dos preços e não refletem simplesmente a deflação automática característica de períodos de depressão.

§ 6. A irrupção de uma crise desencadeia um curso anormal de acontecimentos ou origina o que é anormal no curso dos acontecimentos. Como foi mencionado, isso não levanta nenhuma questão teórica nova. Nossa análise nos mostra que o pânico, as falências, os colapsos do sistema creditício etc., não *precisam*, mas *podem* facilmente aparecer no momento em que a prosperidade dá lugar a depressão. O perigo persiste por algum tempo, mas é tanto menor quanto mais completamente o processo de depressão tiver feito o seu trabalho.²⁰¹ Se ocorrer pânico, então os erros que se cometem em tal situação ou que simplesmente ganham relevo com ela, as condições da opinião pública etc., tornam-se causas independentes, o que não poderiam ter sido no curso normal dos acontecimentos; tornam-se causas de uma depressão que apresenta traços diferentes e conduz a resultados finais diferentes do normal. O equilíbrio que finalmente se estabelece aqui não é o mesmo que se teria estabelecido em outras circunstâncias. Os erros graves e a ruína em geral não podem ser corrigidos e reparados novamente e criam situações que, por sua vez, têm outros efeitos, os quais devem se esgotar; significam novas perturbações e forçam processos de adaptação que de outro modo seriam dispensáveis. Essa distinção entre o curso normal e o anormal de acontecimentos é muito importante, não apenas para a compreensão da natureza da coisa, mas também para as questões teóricas e práticas a ela relacionadas.

Vimos — em contraste com a doutrina que vê o ciclo econômico essencialmente como um fenômeno monetário ou como um fenômeno que tem sua raiz no crédito bancário e que hoje está especialmente associada aos nomes de Keynes, Fisher e Hawtrey e à política do *Federal Reserve Board* — que nem os lucros de um *boom*, nem os prejuízos de

201 À medida que prossegue a depressão, torna-se cada vez menor o perigo de um colapso do sistema econômico e de sua estrutura creditícia. Essa afirmação é compatível com o fato de que a maioria das falências não ocorre exatamente no ponto de reversão nem próximo a ele, mas só mais tarde, às vezes só quando já passou o perigo para o sistema econômico. Pois mesmo um golpe mortal em uma firma não causa necessariamente sua falência imediata. Pelo contrário, todas resistem o tempo que for possível. E a maioria das firmas pode fazê-lo por um período maior ou menor. Elas ficam esperando — e com elas os seus credores — por tempos mais favoráveis. Ponderam, recorrem a artifícios, buscam novos pontos de apoio, às vezes com sucesso, às vezes ao menos com o êxito bastante para tornar possível uma liquidação com acordo — mais freqüentemente, é verdade, sem êxito, mas mesmo então a luta mortal resulta no adiamento da falência ou da reorganização, em geral até o próximo movimento ascendente, de modo que a submersão ocorre quando já se avista a terra. Esse não é o resultado de novos contratemplos, cujo perigo se reduz progressivamente, mas é a consequência final do que aconteceu há muito tempo. Aqui, como em outros lugares, estamos interessados nas causas primárias e na feição característica da explicação, não na questão de quando as causas se tornam visíveis. Isso cria uma discrepância aparente entre a nossa teoria e a observação. Mas todas essas discrepâncias só podem se tornar objeções se se demonstrar que não estão satisfatoriamente explicadas.

uma depressão são desprovidos de sentido ou de função. Pelo contrário, onde o empresário privado em concorrência com os seus iguais ainda desempenha um papel, eles são elementos essenciais do mecanismo do desenvolvimento econômico e não podem ser eliminados sem mutilar este último. Esse sistema econômico não pode se realizar bem sem a *ultima ratio* da destruição completa dos elementos existentes que estão irrecuperavelmente associados aos inadaptados sem esperança. Mas os prejuízos e a destruição que acompanham o curso anormal de acontecimentos são *realmente* sem sentido e função. A justificativa para as várias propostas de uma profilaxia e de uma terapia das crises se baseia principalmente neles. O outro ponto de partida certo para uma política terapêutica é o fato de que mesmo a depressão normal — ainda mais a anormal — afeta indivíduos que não têm nada a ver com a causa e o significado do ciclo, sobretudo os trabalhadores.

O remédio mais importante *à la longue*, e o único que não está sujeito a nenhuma objeção, é o aperfeiçoamento do prognóstico do ciclo econômico. A familiaridade sempre crescente entre os homens de negócios e o ciclo, juntamente com a trustificação progressiva, é a razão principal para que estejam se tornando mais fracos os fenômenos da crise real²⁰² — não importando aqui acontecimentos como a Guerra Mundial e momentos como o período do pós-guerra. O adiamento de novas construções para os períodos de depressão ordenado pelos empreendimentos governamentais ou pelos grandes conglomerados aparece, do nosso ponto de vista, como um abrandamento das conseqüências do aparecimento de grupos de combinações novas e como uma atenuação da inflação do *boom* e da deflação da depressão, como um meio efetivo, pois, de amenizar o movimento cíclico e o perigo de crises. Um aumento indiscriminado e geral das disponibilidades de crédito significa simplesmente inflação, exatamente como acontece com as emissões de papel-moeda pelo Governo. É possível que esse aumento obstrua completamente o processo normal, bem como o anormal. E a ele se contrapõe não apenas a argumentação anti-inflacionária em geral, mas também o argumento de que ele destrói o critério de seleção que ainda pode ser atribuído à depressão, e sobrecarrega o sistema econômico com os inadaptados e com as firmas que não têm condições para viver. Em

202 A previdência exagerada também enfraquece o movimento cíclico normal. Mas não pode evitá-lo, como se reconhecerá caso nossa argumentação for esquadrinhada desse ponto de vista. Portanto, T. S. Adams vai longe demais quando afirma que: “Prever o ciclo é neutralizá-lo”. É diferente o que acontece em relação ao elemento mencionado anteriormente. (§ 2, b “em quarto lugar”) pelo qual, no curso do tempo, o desenvolvimento econômico se torna cada vez mais uma “questão de cálculo” (*Rechenstift*). Esse elemento é algo diferente da familiaridade e da previdência, das quais estamos falando agora. Também suaviza o movimento cíclico, mas por outra razão: tende a eliminar a causa fundamental do *boom* e, portanto, atua muito mais lentamente, mas, por tendência, de modo muito mais completo do que a mera previsão do curso do movimento cíclico — que é, não obstante, inevitável enquanto existir a causa. É diferente também o que acontece com a trustificação: esta suaviza o curso normal e o anormal dos acontecimentos, pelas mesmas razões.

contraste com isso, a restrição creditícia que comumente é empreendida pelos bancos assistematicamente e sem muita previdência, aparece sob a luz de uma política que, ao menos, está aberta à discussão, a política de curar o mal deixando que as suas conseqüências agudas sigam o seu curso. Esse procedimento poderia ser suplementado por outras medidas que tornariam difícil aos produtores individuais resistir à necessária queda dos preços. Mas também é concebível uma política creditícia — por parte dos bancos individuais enquanto tais, mas ainda mais por parte dos bancos centrais com a sua influência sobre o mundo bancário privado — que diferenciaria entre os fenômenos relativos ao processo anormal, que destroem e não têm função. É verdade que essa política iria longe na direção de uma variedade especial de planejamento econômico que aumentaria infinitamente a influência de fatores políticos sobre os destinos de indivíduos e de grupos. Mas isso acarreta um julgamento político que não nos interessa aqui. Os pré-requisitos técnicos de tal política, uma visão abrangente dos fatos e das possibilidades de vida econômica e cultural, embora teoricamente obteníveis com o tempo, indubitavelmente não são disponíveis no presente. Mas, em teoria é conveniente estabelecer que essa política não é impossível e não deve ser classificada simplesmente como quimera ou como medida inadequada por natureza para a obtenção de seus fins, ou, finalmente, como medida cujas reações contrárias são necessariamente mais do que suficientes para compensar seus efeitos diretos. Os fenômenos do curso normal e os do curso anormal dos acontecimentos não são distinguíveis meramente em termos conceituais. Na realidade, são duas coisas diferentes; e com um discernimento bastante profundo, de modo que, mesmo hoje em dia, os casos concretos geralmente podem ser reconhecidos imediatamente como pertencentes a um ou ao outro. Essa política teria que distinguir, dentre as numerosas empresas ameaçadas pelo desastre em qualquer depressão dada, aquelas que se tornaram obsoletas técnica ou comercialmente com o boom, daquelas que parecessem estar em perigo por circunstâncias, reações e acidentes secundários; deixaria as primeiras sozinhas e apoiaria as últimas com concessão de crédito. E poderia ser bem-sucedida no mesmo sentido em que uma política consciente de higiene racial pode levar a sucessos não obteníveis se as coisas forem deixadas a funcionar automaticamente. De qualquer maneira, contudo, as crises desaparecerão antes do sistema capitalista, do qual são filhas.

Mas nenhuma terapia pode obstruir permanentemente o grande processo econômico e social pelo qual as empresas, as posições individuais, as formas de vida, os valores e ideais culturais descem de nível na escala social e finalmente desaparecem. Numa sociedade com propriedade privada e concorrência, esse processo é o complemento necessário do aparecimento contínuo de novas práticas econômicas e sociais e de rendas reais sempre crescentes em todos os estratos sociais.

O processo seria mais suave se não houvesse flutuações cíclicas, mas não se deve completamente a estas últimas e se completa independentemente delas. Essas mudanças são teórica e praticamente, econômica e culturalmente muito mais importantes do que a estabilidade econômica sobre a qual esteve concentrada por tanto tempo toda a atenção analítica. E à sua maneira especial, tanto a ascensão quanto a queda de famílias e empresas são muito mais características do sistema econômico capitalista, de sua cultura e de seus efeitos do que qualquer das coisas que se podem observar numa sociedade que seja estacionária no sentido de que os seus processos se reproduzam a uma taxa constante.

ÍNDICE

TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Introdução	5
Nota do Tradutor da edição inglesa	17
Prefácio à edição inglesa	19
CAP. I — O fluxo circular da vida econômica enquanto condicionado por circunstâncias dadas	23
CAP. II — O fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico	69
CAP. III — Crédito e capital	101
<i>A natureza e a função do crédito</i>	101
<i>Capital</i>	118
<i>O mercado monetário</i>	124
CAP. IV — O lucro empresarial	129
CAP. V — O juro sobre o capital	155
<i>Observações preliminares</i>	155
CAP. VI — O ciclo econômico	201
<i>Observações preliminares</i>	201