

Resumo: Apesar de ser um dos principais pensadores da escola institucionalista clássica e o economista que mais influenciou a política social reformista das primeiras décadas do século XX nos Estados Unidos, John Rogers Commons é um notório desconhecido da academia brasileira. O objetivo deste artigo é descrever e analisar as particularidades das novas formas de riqueza imateriais do capitalismo identificadas por Commons, investigando o seu significado e as formas institucionais que as reconhecem, legitimam e permitem avaliar. Desta forma, o estudo inscreve-se em uma iniciativa ampla de estudar e divulgar o pensamento do autor no Brasil, bem como utilizar a sua obra nas reflexões sobre os avanços capitalistas. Caracterizadas como incorpóreas e intangíveis, as novas formas de riqueza expressam certa "desmaterialização", uma vez que elas não têm existência física (como os ativos tangíveis, dos tipos máquinas e instalações, por exemplo) e seu valor depende do comportamento esperado no futuro dos agentes envolvidos nas transações. A desmaterialização, típica do capitalismo desde o final do século XIX, projeta desafios teóricos em pelo menos duas dimensões: no tratamento do tempo (principalmente o futuro) e das referências para a atribuição de valor a bens e direitos.

Palavras-chave: John Rogers Commons; Institucionalismo; ativos incorpóreos e intangíveis.

Abstract: Despite being one of the main thinkers of the classical institutionalist school and the economist who mostly influenced the social reformist policy in the first decades of the twentieth century in the United States, John Rogers Commons is a notorious unknown to Brazilian academics. The purpose of this article is to describe and analyze the particularities of the new forms of immaterial wealth of capitalism identified by Commons, investigating their meaning and the institutional forms that recognize, legitimize and allow them to be evaluated. In this way, the study is part of a broad initiative to study and disseminate the author's thinking in Brazil, as well as to use his work in reflections on capitalist advances. Characterized as incorporeal and intangible, the new forms of

¹ O presente artigo é uma versão modificada do trabalho de monografia do autor, defendida em janeiro de 2017 para conclusão do curso de Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho – UNESP/Araraquara. O projeto de iniciação científica de onde resultaram a monografia e o artigo teve apoio e financiamento da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo – FAPESP.

² Bacharel e mestrando em economia pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho. Departamento de Economia – FCLAr/UNESP. E-mail: rodrigoconstantinoj@hotmail.com

wealth express a certain "dematerialization," since they do not have a physical existence (such as tangible assets of machine and facility types, for example) and their value depends on expected behavior in the future of agents involved in the transactions. Dematerialization, typical of capitalism since the end of the nineteenth century, projects theoretical challenges in at least two dimensions: in the treatment of time (mainly the future) and references to the attribution of value to goods and rights.

Key-words: John Rogers Commons; Institutionalist school; incorporeal and intangible assets;

1. Introdução

John Rogers Commons (1862-1945) foi um economista e pesquisador de grande influência no movimento trabalhista dos Estados Unidos, ocupando papel de liderança, junto com Thorstein Bunde Veblen na fundação do pensamento da economia heterodoxa conhecido como Economia Institucional, principalmente na escola de Wiscconsin. Commons desempenhou influência importante no cenário intelectual norte-americano entre o final do século XIX e o início da Segunda Guerra Mundial, ocupando o cargo de presidência da Associação Americana de Economia em 1917. Seu caráter reformista teve sua primeira manifestação no Movimento Social Gospel, do qual Commons foi um entusiasta, nesse período Commons sustentava a ideia de que os Cristãos deveriam se esforçar para que a “semelhança de Deus” pudesse surgir na alma de todos os membros da sociedade, à medida em que todos tivessem as mesmas oportunidades e uma capacidade de verdadeira independência. (RAMSTAD 2001, COMMONS 1931, Guedes 2014).

Em um breve artigo publicado em 1986, observamos que Commons tornou menos religiosa a sua participação no movimento Gospel e mais acadêmica e legal em sua orientação, assim como mais histórica e teórica, à medida em que avançou na ideia das transformações socialmente construídas e não naturais (COMMONS 1986). Commons deixa claro em seu pensamento a crença de que “o homem é feito à imagem e semelhança de Deus” e, por essa razão, pobreza e escravidão não podem ser atribuídas como operações das chamadas leis naturais que não podem ser modificadas pelo homem. Pois as condições sociais são resultado da vontade humana e é obrigação cristã tirar os trabalhadores da pobreza e criar condições que o igualem aos seus empregadores. Tais objetivos são essenciais no entendimento da formação da ideia de valores Razoáveis na teoria de Commons, que busca encontrar esse estado de justiça e de igualdade para a solução do problema da imposição da vontade de uma pessoa sobre a outra quando a sua relação de poder é desigual. (RAMSTAD, 2001)

No período histórico vivido por John Commons a estrutura mundial do capitalismo, principalmente o capitalismo norte-americano, passou por mudanças estruturais significativas. O

intervalo de tempo compreendido entre o nascimento e a morte de Commons assistiu o surgimento e o predomínio das grandes indústrias formadas por grandes empresas, o fortalecimento da resistência sindical e o papel essencial da massa trabalhadora na formação do valor intangível da indústria (fato fortemente demonstrado em sua obra *Industrial Goodwill*), o surgimento de novos padrões de consumo e de comportamentos, aos experimentos extremos de comunismo e fascismo e as duas grandes guerras do século XX e à implantação de políticas de bem-estar social, entre outros grandes eventos. (GUEDES, 2016)

As mudanças estruturais no sistema capitalista norte-americano na virada do século 20 representaram papel fundamental na teorização e prática reformista do Institucionalismo abordado por Commons. Os Estados Unidos da América já se apresentavam como a nação capitalista mais próspera e dinâmica, ultrapassando as grandes potências imperialistas do século XIX, como o caso da Inglaterra, em termos de PIB e PIB per capita. Segundo CHANDLER (2000), as inovações tecnológicas na infraestrutura, em especial na dos transportes e no das comunicações, foram fatores decisivos na emergência dos EUA como uma potência capitalista no período apresentado.

Os transportes, representados principalmente pelas ferrovias permitiam movimentar um volume monumental de bens a velocidade inédita e cronograma preciso, o que reduzia viagens de meses para questão de dias. Já as inovações na comunicação, dado o advento do telégrafo, permitiu uma comunicação quase instantânea entre distintos pontos. A complexa operação das ferrovias engendrou a “administração profissional” e os custos de construir e equipar as ferrovias tornou o custo fixo uma variável fundamental para garantir a rentabilidade das operações. Esse, aliás, o motivo principal das empresas ferroviárias em direção a movimentos agressivos de aquisições e monopolizações na atividade: eram necessários ganhos de escala significativos para diluir o peso do custo fixo na estrutura total de custos.

Esses movimentos de expansão do capitalismo norte-americano não aconteceram sem os “contra-movimentos” da sociedade em defesa da vida e contra os efeitos deletérios do capitalismo. Um destes movimentos foi a série de leis de regulação do capitalismo estadunidense. No final do século XIX foi possível notar mudanças na legislação, como por exemplo, o surgimento da Lei de Comércio Interestadual, proibindo uma forte manipulação dos preços por parte de empresas de ferrovias. Na época, Standard Oil praticava uma estratégia de dumping eliminando os competidores cobrando preços abaixo do preço de mercado, posteriormente, quando constituído um monopólio, elevava suas taxas de frete aumentando sua margem de lucro, além de negociar tarifas e obter mais benefícios frente aos seus concorrentes. Nos anos seguintes, surge o Sherman Act, com o apoio popular é instituído uma lei para a restrição de monopólios, além disso, houve um reforço adicional na legislação específica para as empresas de ferrovias, sob as leis Clayton Antitrust Act e Federal Trade Commission Act (GALBRAITH, 1994).

O presente artigo tem como fio condutor a descrição e análise dos pontos essenciais na teoria e pensamento de John R. Commons que nos levam a uma melhor compreensão sobre a abordagem da riqueza desmaterializada. Primeiramente abordamos o panorama geral de sua teoria, com foco em sua discussão do Valor Razoável, a base para compreender a descrição feita por Commons das formas de riqueza e seu processo de validação. Por fim, apresentamos uma discussão sobre o Goodwill no capitalismo moderno, apontando as suas características e a sua representação como o ativo mais importante de uma firma. Para o primeiro aspecto, buscou-se organizar os argumentos de Commons para a formação da sua teoria econômica e as bases para o Valor Razoável, apresentando temas essenciais como as going concerns (grupos organizados em que uma atividade coordenada em andamento acontece), escassez como causa fundamental dos conflitos de interesse e principal preocupação da economia, as regras de operação da ação coletiva (fonte da ordem e do controle coletivo do comportamento individual) e o papel das cortes na validação e organização do comportamento dos indivíduos em suas transações.

Quanto às formas de riqueza, tópico principal deste trabalho, buscamos abordar a classificação de riqueza material e as riquezas intangíveis e incorpóreas na visão Commonsiana. Entender as características dessa nova ideia de riqueza é fundamental para compreensão da discussão sobre o Goodwill, a forma de valor que vai além dos ativos físicos possuídos por uma empresa e que não possui uma contrapartida corpórea que a represente, demonstrando assim o processo de desmaterialização da riqueza capitalista moderna.

2) A Teoria do Valor Razoável

2.1) A Teoria do Valor Razoável

A chamada Teoria do Valor no pensamento econômico é uma tentativa dos economistas de explicar quais são os mecanismos utilizados na formação, fixação e regulamentação dos preços relativos dos bens transacionados no mercado. Tal esforço para explicar o valor surge, portanto, a partir da monetização das relações econômicas e sociais que passam a ser medidas pelo sistema de preços vigentes em determinada economia.

Commons teve um papel de crítico da teoria neoclássica ao questionar as bases filosóficas desta corrente de pensamento, que explicava o valor a partir dos sentimentos e sensações particulares que as mercadorias produziam nos indivíduos. Uma vez que para ele a ordem econômica surge por meio das instituições e não automaticamente, a ação coletiva no controle, restrição e liberação da ação individual, anularia a concepção hedonista neoclássica de que a ordem emana dos indivíduos e

suas motivações particulares, que dissocia o indivíduo da sociedade e ignora os aspectos institucionais da economia.

A chamada “Teoria do Valor Razoável” de John R. Commons, surge em sua obra *Institutional Economics: It's Place in Political Economy* (COMMONS, 1934) em contraste ao “mecanismo natural” de ajuste dos mercados para determinação do valor tão importante na teoria mainstream de sua época, numa busca de reinterpretar os princípios que governam os valores no mercado de troca. Para Commons, o valor de mercado era determinado pela “vontade” dos agentes envolvidos nas transações ao invés de depender da utilidade ou das forças de oferta e demanda em uma competição atomística de mercado, como afirmava a teoria mainstream. Sendo assim, o maior erro da teoria dos ajustes naturais foi deixar de lado a influência da vontade na determinação do valor e tratar a economia como uma ciência mecânica, livre da interferência de fatores humanos e regida por comportamentos que seguem um padrão e que convergem ao equilíbrio. Além de sua aversão à ideia de mercados que se auto regulam e resultam em preços de equilíbrio, pode-se observar outros pontos de divergência entre Commons e a teoria mainstream, principalmente no tratamento dos preços competitivos como sendo naturais e uma alocação eficiente dos fatores de produção resultante de um mecanismo automático de reajuste da economia.

Para Commons, não há um mecanismo automático que resulta em ordem econômica, mas há o trabalho das instituições, formadas por diferentes agentes e que relacionam-se entre si em todo o aparato econômico (GUEDES, 2013). A complexidade reconhecida na teoria econômica proposta por Commons encontra-se no seu objeto de análise, as relações sociais entre diversos indivíduos cheios de propósitos pessoais e interesses, ou seja, as transações que viabilizam à atividade econômica e o seu desenvolvimento.

Da investigação dos fundamentos legais do capitalismo Americano feita por Commons, resultaram importantes aspectos sobre o tratamento da Suprema Corte Americana e o arranjo econômico do país. A Suprema Corte teve papel fundamental nas mudanças das regras de operação da ação coletiva da sociedade ao modificar as definições de “pessoa”, “propriedade”, “liberdade” e “devido processo legal” encontrados na Constituição Norte Americana. Tais termos foram gradualmente redefinidos a fim de tornar legais as novas práticas do capitalismo no século XX que até então não eram contempladas plenamente pelas decisões dos juízes, mas que agora incluíam os “bons” costumes que evoluíram espontaneamente dos avanços capitalistas (RAMSTAD 2001, 263).

Commons confirma que os valores de mercado emanam dos valores éticos que estão enraizados no padrão de vida econômico americano que é comumente usado pela Suprema Corte em suas decisões pelo propósito público. Os valores surgem da “competição” econômica marcada pela vontade e pelo comportamento dos agentes envolvidos nas transações, ou seja, a causa dos valores

está na vontade coletiva da Suprema Corte que representa os interesses da sociedade refletidos na opinião da maioria. (COMMONS, 1934)

Pode-se concluir que na teoria econômica de Commons o Valor Razoável é, então, a decisão das cortes do que é razoável entre ambos os lados de uma transação econômica. Tal decisão, do que é interesse público ou não, resulta da concepção e da escolha por parte da Suprema Corte das práticas e costumes já adotadas e comuns à sociedade. Sendo assim, como os valores de mercado são definidos a partir de decisões judiciais que buscam expressar a vontade geral e o interesse público, eles podem então ser considerados como Razoáveis. Desta forma, Commons considera a economia Americana como sendo uma economia governada pela soberania Judicial, pois ela resulta de *“uma teoria do valor, que é a interpretação da Suprema Corte de atitudes razoáveis, no qual indivíduos e classes de indivíduos contam com o que é considerado pela justiça como sendo de relativa importância para o interesse público”* (COMMONS, 1924, 360).

Commons considerava que o valor produzido pelas práticas judicialmente autorizadas era “razoável” por definição, pois emanava do propósito público representado pela decisão da Suprema Corte. Ramstad (2001) observa que para Commons o conceito de “razoável” sempre é entrelaçado pelo conceito de “justiça” ou “honesto”, desta forma a determinação do valor razoável feita pelas cortes também é endossada pelas concepções de justiça e acesso a oportunidades, eliminando práticas injustas das transações econômicas. O valor razoável é, para Commons, “formado pelas práticas dos juris e das cortes, como um consenso de opiniões de homens razoáveis – razoáveis no sentido que que são homens que vivem conforme as práticas dominantes (ou costumes) daquela sociedade.” (COMMONS 1934, 207)

O valor razoável de John R. Commons pode ser definido como sendo uma teoria expectacional (governada pela futuridade); evolucionária, por lidar com as formas de riqueza mutáveis do capitalismo moderno e; social, pois os processos avaliados em sua teoria ocorrem nas transações entre os indivíduos. A Teoria do Valor Razoável busca estabelecer uma situação onde todas as partes envolvidas nas transações possam ser satisfeitas, sendo assim, não há possibilidade de maximização de um dos agentes e o capitalismo não ocorre de forma automática em direção ao equilíbrio, o ponto chave para alcançar a ordem estava na ação intencional dos indivíduos, dentro de suas going concerns (organizações) e seguindo as regras de operação da ação coletiva.

2.2) Going plants e going business

John Commons define em sua obra três organizações (going concerns) características do capitalismo moderno que é objeto do seu estudo, são eles: o Estado, os sindicatos de trabalhadores e, finalmente as empresas, estas definidas como a junção de going plants e going business (COMMONS,

1924, 8). O capitalismo moderno é chamado por Commons de capitalismo “bancário” ou “financeiro”, confrontando diretamente os modelos mercantis e industriais do capitalismo, principalmente em sua abordagem de acúmulo físico de riqueza.

O capitalismo abordado na obra de Commons tem como característica a desmaterialização da riqueza (incorpórea e intangível), as grandes empresas e o lucro que estas auferem. Desta forma surge a importância da classificação da going concern, pois é dentro dela que a valorização das riquezas ocorre, seja ela física ou imaterial. Do mesmo modo que pode-se observar duas naturezas distintas para a riqueza, Commons divide a empresa capitalista em duas dimensões de sua estrutura de atividades. Uma delas abrange as dimensões físicas da empresa, chamada de going plant; a segunda remete às relações de negócios desta firma que tem como o objetivo a valorização da sua riqueza, chamada de going business.

A going plant (dimensão física da empresa) é uma organização produtiva que fornece um serviço ao público, abrange o local físico da produção, maquinário, equipamentos e matérias primas. Este conceito é amplo, levando em consideração as relações das empresas com fornecedores, governo, clientes; representando a noção fundamental de propriedade e relações financeiras e jurídicas das mais variadas formas. Já a going business é a relação que remete ao processo de negociação para valorização da propriedade da going concern. *“Toda going concern é movida por um propósito e governada por regras comuns criadas por elas próprias, o comportamento coletivo que leva a going concern a atingir esse propósito é o going business”* (COMMONS, 1924, 145). A vontade coletiva representada no comportamento da going business, o fluxo de transações que segue as regras de operação da ação coletiva da going concern, constitui o processo intangível e coletivo da organização.

A going business apresenta a propriedade de geração de valores de troca, coordenando os ativos e controlando a escassez via propriedade privada. Os ativos incluem uma porção significativa de intangíveis e incorpóreos que – como vimos – encontram valorização nos mercados. Essas formas de riqueza aumentam o valor da going business (empresa) e do rendimento que ela pode auferir sem que se mobilize os recursos produtivos presentes na going plant (firma). São considerados por Commons como ativos intangíveis os direitos de patentes, direitos de reprodução, marca, goodwill, reputação, crédito confiável, o direito de acesso aos clientes, direito de acesso ao mercado de trabalho, mercado de matéria prima, etc. O valor desses ativos intangíveis é o valor de troca, o que os diferencia da propriedade incorpórea. É exatamente esta característica de intangibilidade dos ativos, que tem seu valor de troca ancorado nas expectativas de rendimento futuro, que determina o valor da going business no mercado. (COMMONS, 1924, 161)

Se para Commons a ação coletiva em controle, liberação e expansão das ações individuais é a definição exata para as instituições, devemos dar atenção especial ao seu papel na teoria geral do

autor. As “*Going Concerns*”, como são tratadas as instituições na obra de Commons, são os diversos tipos de ação coletiva em que os indivíduos interagem no dia a dia. Cada indivíduo é membro de diversas *going concerns*, agentes socializados pela ação coletiva, e são elas, como uma gama de hábitos, relações, transações ou costumes de pessoas associadas, a verdadeira unidade da teoria econômica (Commons, 1925). As *going concerns* são tratadas pela lei como uma unidade e, como consequência, são atribuídas a elas direitos e relações legais de uma pessoa física. O propósito comum é, então, a chave da união dos indivíduos à determinada instituição, na qual todos serão regidos e governados por regras semelhantes e o comportamento em suas relações será coletivo e ligado aos propósitos daquela *going concern*. (COMMONS, 1924).

2.3) Regras de operação da ação coletiva

As regras de operação da ação coletiva ou *working rules* são necessárias na resolução dos conflitos que surgem dentro das *going concerns*, prescrevendo e definindo as proibições e liberdades no comportamento de cada indivíduo nas suas relações dentro da coletividade. Sendo assim, não há *going concern* em funcionamento se não existirem tais regras que sejam capazes de manter a ordem, definindo os limites da ação individual e, como resultado, garantindo a confiança quanto ao cumprimento dos acordos durante as transações, ou seja, efetivando as expectativas. Um aspecto importante das regras de operação da ação coletiva é que elas não são imutáveis, modificando-se assim com o passar do tempo e com as transformações da sociedade e no comportamento geral. Tal característica é importante para entendermos a relação entre as *working rules* e a economia, pois é através delas que os conceitos de liberdade e exposição e de ativos e passivos são validados e garantidos

Na obra de Commons são as regras institucionalizadas de operação da ação coletiva, não um processo natural, que ditam e regulam as transações dos agentes durante a atividade econômica. Portanto, há no sistema de mercado apresentado pela teoria de Commons o chamado “mecanismo artificial”, no sentido de que o mercado não é algo natural independente de influências humanas mas, pelo contrário, é um mecanismo criado conscientemente e propositalmente pela vontade dos agentes e validada por uma autoridade reguladora da ação coletiva. Uma autoridade reguladora torna-se necessária, utilizando-se de regras compulsórias que ofereçam segurança expectacional, para garantir que no intervalo de tempo entre comportamentos presentes e seu resultado futuro os agentes ajam de maneira adequada, de modo a garantir que as diferenças nos interesses dos indivíduos não inviabilizem as transações.

Para Commons, as transações são as menores unidades da atividade econômica e é através delas que os indivíduos adquirem ou abrem mão da sua propriedade sobre a escassez. Como os

indivíduos não vivem naturalmente em harmonia e a propriedade sobre a escassez não é voluntariamente resolvível, tão pouco natural ou espontânea, as regras de operação da ação coletiva surgem como mediadoras deste conflito e, ao assegurarem que comportamentos futuros são garantidos, elas permitem que os indivíduos tenham segurança e possam realizar as suas transações livremente uns com os outros, sem que haja a preocupação de que sejam lezados no mercado de trocas. No entanto, é necessário que surja o papel da autoridade reguladora na validação e execução das *working rules*, identificando quais costumes são “melhores” e definí-los como obrigatórios, sendo que tal determinação é, indiscutivelmente, inseparável daquilo que o juiz acredita como ético e considera bom.

2.4) O Estado

O Estado é considerado por Commons como sendo uma *going concern* especial, pois sendo uma instituição possuidora do monopólio do poder de violência legítima, ele tem autoridade na definição e determinação das regras de operação da ação coletiva que efetivamente serão utilizadas na sociedade. Para Commons, toda *going concern* possui a sua própria autoridade reguladora capaz de estabelecer as suas leis e fazer com que elas sejam executadas, entretanto, as sanções que podem incorrer do descumprimento das suas *working rules* pode ser morais e econômicas, porém nunca sanções físicas. Deste modo, o poder do Estado como autoridade reguladora é soberano sobre todas as *working rules* e, desta maneira, tem o controle o código de conduta que os indivíduos da sociedade devem aderir em suas transações uns com os outros. Consequentemente, os costumes e crenças daqueles que possuem o poder no Estado, sendo esses costumes um reflexo das posições de classe que esses soberanos ocupam na sociedade, determinarão e reforçarão o propósito privado como sendo propósitos públicos e refletindo tais comportamentos na sociedade.

A ênfase no papel de Estado como uma garantia da ampliação da liberdade resultante da execução das regras de operação da ação coletiva socialmente aceitas, remonta à importância inicial abordada por Commons para a reestruturação da ligação entre as ciências econômicas e as leis, tal fato seria essencial para a compreensão do capitalismo moderno e das suas novas formas de riqueza. Em seu artigo, Guedes (2013) aponta para a diferença de interpretação da importância do Estado em Hobbes e para Commons, onde, para o primeiro o Estado era uma forma de redução e privação da liberdade humana e, contrariamente, para Commons representava a ampliação desta liberdade. Em Commons só pode haver estabelecimento de transações entre os indivíduos da sociedade caso haja um Estado presente e capaz de garantir os seus direitos.

As cortes de lei comum são as instituições designadas pelo Estado moderno para trabalharem como autoridades reguladoras na sociedade, são elas que, através o julgamento de seus representantes,

legislam de acordo com o que é considerado como conduta razoável e, vão gradualmente e movidas pela vontade dos indivíduos na sociedade estabelecendo quais costumes são considerados bons e serão obrigatórios nas transações de mercado. Commons observou que a própria Suprema Corte dos Estados Unidos havia realizado mudanças importantes nas regras de operação da ação coletiva que estruturaram o comportamento econômico e que, conseqüentemente, elas exercem papel fundamental na definição e no julgamento do que é “bom” e razoável.

Decisões tomadas pela Suprema Corte são, então, razoáveis pois representam a vontade expressa da justiça através da Suprema Corte e, tal vontade pode ser representada e medida monetariamente. O papel das Cortes é buscar e assegurar que a produção da economia e o seu valor emanem de práticas razoáveis, ou seja, socialmente aceitáveis e de acordo com as regras da operação coletiva que dirigem a sociedade.

3) Novas Formas De Riqueza: Riqueza Desmaterializada

Em *Legal Foundations of Capitalism* (1994), no capítulo dedicado às novas formas de riqueza capitalista, Commons busca explicar as origens das chamadas propriedades intangíveis e incorpóreas através de uma abordagem histórica sobre o poder e autonomia que as guildas possuíam nos primórdios do capitalismo e a substituição deste poder pelas cortes de lei comum. Ao abordar a questão das guildas onde o capitalismo teve a sua origem, Commons observa que elas obtinham imunidade e direitos socialmente aceitos para atuarem como pequenos vendedores ambulantes e artesãos mediante a obtenção de privilégios de um superior feudal que lhes permitia atuar como unidades, tendo poder para criar e aplicar as suas próprias leis, além de autonomia na regulação das práticas convencionais dentro do mercado ou atividade as quais elas estavam inseridas.

Entretanto, o poder legal das guildas não conseguiu ir adiante nos avanços e na modernização do capitalismo, fato causado, principalmente, pela discussão de que o poder monopolista que essas instituições possuíam era nocivo à busca pela riqueza da nação, pois apenas enriquecia o poder privado e extraía a capacidade de desenvolvimento da sociedade. Conseqüentemente, com a abolição dos direitos das guildas sobre o comportamento econômico, tornou-se necessário que outra organização tomasse a frente no controle do mercado, principalmente no que tangia às regras da concorrência justa e no reforço dos contratos firmados nas transações. Tal papel passa a ser ocupado pelas cortes da lei comum. As cortes que haviam abolido o poder das guildas passam a tomar conta do trabalho dessas instituições e a jurisdição privada torna-se jurisdição pública. Há uma transferência não só de jurisdições, mas também do julgamento dos costumes que eram válidos nas guildas e agora seriam avaliados pelas cortes comuns no momento de se fazer cumprir um contrato. É a partir deste

momento que a lei comum ganha mais um foco e torna-se a lei da propriedade, da liberdade e dos negócios.

Um fato importante neste processo é que nem as expectativas dos negócios e nem as expectativas estimuladas pelas leis de propriedade e liberdade poderiam expandir enquanto um monarca ainda obtivesse poder sobre a lei comum, nem mesmo as reformas na moeda, franquias e aluguéis que prepararam o caminho para a economia dos negócios baseada nos preços, poderia ser mantida segura nessas circunstâncias. Até que em 1689 com a Revolução na Inglaterra, e especialmente em 1700, com o Act of Settlement, foi retirado do monarca o poder de remover as decisões das cortes ainda que mantido o poder do parlamento sobre elas. Já nos EUA, a Suprema Corte (going concern principal dos estudos de Commons) é a intérprete final da constituição e dos poderes e responsabilidades dos oficiais, assim como dos direitos e deveres dos cidadãos. Cabe a ela legislar, executar e julgar assuntos de lei comum e equidade, sendo “a lei comum um costume histórico, precedente da antiga lei da terra e equidade a consciência, razão e a lei de Deus ou da natureza.” (COMMONS, 1924, 233)

A partir do momento em que as Cortes passam a julgar não só pela lei comum (baseada em experiências e costumes) e passam também a julgar em termos de equidade (o que é justo, bom, ou melhor de acordo com um juiz), abre-se espaço para a criação de utilidade e deveres, que distinguem as coisas físicas das transações esperadas que crescem dessas coisas e, como o valor das coisas não é intrínseco a elas mas nessas transações esperadas, o procedimento de equidade extrai de uma só vez da lei comum a exata substância do valor. Ao comparar os processos de equidade e da lei comum, Commons observa vantagens da primeira sobre a segunda quanto a visão de propriedade que cada uma delas tem e consegue ter jurisdição sobre determinada questão, como exemplo, para Commons o processo de equidade tende a olhar a propriedade como um comportamento reivindicado de outras pessoas, enquanto a lei comum a vê como sendo “algo” possuído pela pessoa.

Olhar a propriedade como comportamento esperado e não só como algo físico é característica importante do processo de equidade, que a permite lidar com valores intangíveis, ao invés de coisas físicas como na lei comum. Tal fato ocorre pela capacidade do processo de equidade de comandar diretamente, antes de um evento, o que se espera de desempenho, revogação e abstenção de comportamento do qual o valor depende. A equidade tem o controle sobre a conduta, antecipando as ações ao invés da punição após a ação e após os danos, sendo assim, ela ordena comportamentos específicos esperados para depois punir. Essa característica é essencial para a criação dos direitos de propriedade intangíveis das negociações modernas, que sofreram uma transição de propriedade física para propriedade intangível. “[...] Desta maneira, as cortes podem, antecipadamente, detalhar minuciosamente o comportamento necessário para reconhecer novos direitos e proteger novas definições de pessoas e propriedades” (COMMONS, 1924, p. 234).

3.1) Propriedade Incorpórea e Intangível

A principal distinção apontada por Commons entre a propriedade intangível e a propriedade incorpórea está ancorada na existência ou não de liberdade de escolhas entre alternativas para os indivíduos durante a transação. Caso uma das partes de uma transação não possua liberdade plena de escolha, este indivíduo está sobrecarregado por um dever, esta lei que ocorre sobre a ausência de liberdade é a lei de direitos e deveres. Uma das partes pode ordenar e a outra parte é compelida a obedecer, não tendo outra opção, refletindo assim uma relação jurídica de dever, chamada por Commons de “estorvo”. Em contrapartida, em situações onde as partes possuem liberdade de escolha, a relações entre elas demonstra uma oportunidade, representando a lei de liberdade e exposição, em que os resultados são alcançados a partir de persuasão e coerção. Comando e obediência são sancionadas por recompensas e punições, enquanto persuasão e coerção são sancionadas por vantagem ou desvantagem econômica. (COMMONS, 1924, 235-6)

“Os deveres gerados em uma transação nos levam a entender e a classificar a propriedade incorpórea dos débitos e créditos, enquanto as oportunidades destas transações tornam-se as propriedades intangíveis ou valor de troca. Ambas são invisíveis, pois cada uma existe apenas no futuro. Uma é a invisibilidade do comportamento esperado de credores e devedores, enquanto a outra é a invisibilidade do comportamento futuro esperado de compradores e vendedores”. (COMMONS, 1924, p. 24)

Com estas definições em mente, Commons classifica a propriedade incorpórea como um exemplo da lei de “estorvo”, que impõe um dever positivo e execução, enquanto os deveres negativos de abstenção e evasão são característicos das propriedades intangíveis. De modo que a propriedade incorpórea cria um dever de execução do pagamento de um débito, já a propriedade intangível gera o dever de evitar e abster-se do exercício de poder moral, físico e econômico. A lei da propriedade incorpórea é a lei das relações de credores e devedores, enquanto a lei da propriedade intangível representa as relações entre compradores e vendedores, em suas várias formas.

A lei da propriedade incorpórea pode ser entendida a partir do exemplo apresentado por Commons da barganha existente entre investidores quando estes vendem poder de compra atual em troca de poder de compra futuro, este baseado em suas expectativas de retorno. Ao vender poder de compra presente o investidor está abrindo mão da sua liberdade de utilizar a sua riqueza presente, levando-o à uma situação de abstenção do uso da sua propriedade. Foi a partir do reconhecimento das cortes no século XVI dos instrumentos de crédito representados por contratos que a definição moderna de propriedade incorpórea alcançou maturidade. De modo que, casos como dos antigos proprietários de terra demandavam uma renda pelo uso da sua terra não para reforçar um contrato,

mas na esperança de conseguiram o retorno pelo não uso da sua propriedade, representam a criação da relação de credor e devedor características da propriedade incorpórea. (COMMONS 1924, 240)

O conceito econômico e legal de Capital, pode ser representado com a interdependência dos 5 focos de estudo das ciências econômicas (escassez, futuridade, eficiência, costume e soberania) que são em si dimensões variáveis da vontade humana. Capital é, então, a somatória de propriedades incorpóreas e intangíveis das leis que foram reconhecidas conforme o costume dos negócios. O crédito (propriedade incorpórea) representa o valor de troca desta propriedade e constitui o poder de compra, e é esse poder de compra que é propriedade intangível ou ativos, rendendo para o empresário o controle legal sobre as mercadorias e os produtos do trabalho, por meio de contratos e alienações, durante o processo físico de produção e transporte. Os bens incorpóreos podem ser definidos como sendo então, os valores de troca ou valores de escassez, das propriedades corpóreas (referindo-se a coisas físicas), incorpóreas e intangíveis, dependendo de sua escassez relativa no mercado. A partir da promessa de que há poder de compra futuro sobre os mercados, o ativo possui características incorpóreas (COMMONS, 1925).

O processo em que as interpretações da Suprema Corte da lei comum para a solução dos conflitos no mercado de transações, a partir do julgamento do que é “justo” ou “bom” é a chamada “seleção artificial” para Commons. Como já visto anteriormente, as cortes tem papel fundamental na validação dos comportamentos na sociedade, por serem elas as autoridades que executam e fazem valer as regras de operação da ação coletiva. Sendo assim, o modo com que os juristas interpretam certos conceitos, principalmente de liberdade, propriedade e valor, tem influência direta nos avanços das relações econômicas. À medida em que a sociedade capitalista vai avançando e se modernizando, as leis e sua interpretação vão acompanhando este processo, fazendo com que surjam novas possibilidades para as relações dos agentes econômicos dentro do mercado e provocando alterações nestas relações. Guedes (2013) explica tal relação dos avanços nas interpretações da Suprema Corte e as alterações nos conceitos econômicos utilizando dois exemplos apresentados por Commons, o Caso dos Matadouros (1872) e o Minnesota Rate Case, como se segue

“Em Nova Orleans, a prefeitura havia, por razões de saúde pública, autorizado a uma empresa privada o monopólio do abate de carne da cidade. Esta passou a cobrar dos açougueiros uma taxa pelo uso das suas instalações de abate. Contra essa decisão, os açougueiros da cidade recorreram à Suprema Corte, reivindicando a proteção garantida pelas décima terceira (que proibia a escravidão e a servidão involuntária, exceto nos casos de punição por crime) e décima quarta (que proibia um estado de privar qualquer pessoa da vida, liberdade ou propriedade sem o devido processo legal) emendas da Constituição. Em outras palavras, os açougueiros argumentaram que a decisão do poder executivo restringia-lhes a liberdade de escolher onde abater o gado e, por consequência, reduzia o rendimento que auferiam da sua propriedade... a maioria dos juízes decidiu contrariamente à reivindicação dos açougueiros, argumentando que naquele caso não houve privação de liberdade e propriedade porque o significado de liberdade contido nas duas Emendas era o de liberdade da escravidão ou da servidão pessoal, e o de propriedade significava a coisa física conservada exclusivamente para o uso próprio de alguém”.

Já no caso Minnesota Rate

“Representantes de uma empresa ferroviária contestaram o poder do Estado de Minnesota de fixar as tarifas dos serviços ferroviários. Reivindicando a proteção da décima quarta e décima quinta Emendas, os reclamantes argumentaram que a fixação das tarifas pelo governo estadual restringia a liberdade e ameaçava a propriedade, cujo valor dependia dos preços pelos quais eram vendidos seus serviços. Dessa vez a Suprema Corte julgou o pleito favorável aos proprietários de ferrovias argumentando que “não apenas as coisas físicas eram objeto de propriedade, mas o rendimento potencial esperado daquelas coisas é propriedade; e a propriedade é tirada do seu proprietário não apenas pelo poder do domínio eminente, que subtrai títulos e posses, mas também sob o poder de polícia que lhe subtrai o valor de troca. Privar os proprietários do valor de troca de sua propriedade é equivalente a privá-los da sua propriedade.” (Commons, 1995:16).

Em resumo, riqueza intangível e incorpórea foram desenvolvidas através do conceito moderno de propriedade gerado pelas cortes através da seleção artificial. Tais definições modernas de riqueza são costumes comerciais, advindos dos avanços da economia, onde a propriedade “incorpórea” representa uma transação de débito e crédito e a propriedade “intangível” a questão de comprador e vendedor, enquanto uma é o reforço legal de contratos estabelecidos nas transações, a outra é definida como sendo o valor de troca ou poder de compra que constituem os ativos do empresário e o salário de um trabalhador, sendo essas as suas propriedades intangíveis (COMMONS, 1925). Ambos os conceitos estão embasados no resultado do controle da ação coletiva sobre o comportamento dos indivíduos pelas “regras de operação da ação coletiva”, pois o controle de ações sempre resulta em ganho ou perda para alguém, deste modo, a questão chave consiste nas expectativas para qual cada uma das partes de uma transação está dirigindo o seu comportamento econômico (COMMONS, 1931).

Dada tal ideia de controle, liberação e expansão da ação individual, podemos apontar as características das propriedades “incorpóreas” e “intangíveis” quanto a relação entre as partes da transação. Como já apontado anteriormente, a riqueza incorpórea surge da relação de crédito e débito, onde o primeiro adquire na transação um direito, uma segurança criada pela expectativa da ação coletiva, e o segundo tem um dever, também em conformidade com a ação coletiva. No momento da transação negociam-se comportamentos futuros, obrigações positivas ou graus de liberdade, que são comportamentos que os agentes abdicam ou se comprometem a realizar, sendo assim, ao vender parte da sua liberdade numa relação de crédito e débito, um credor aceita a promessa futura de poder de compra, um ônus do devedor ou da “going concern” e é essa propriedade incorpórea negociada. (GUEDES, 2013)

À medida que as cortes norte-americanas passaram a reconhecer a propriedade não apenas pelo valor de uso da sua característica corpórea, mas principalmente pelo seu valor de troca, pode-se reconhecer que as expectativas quanto ao poder de ganho futuro também fazem parte do valor.

Portanto, o valor de troca da propriedade não é corpóreo, mas sim comportamental, ou seja, está ancorado em expectativas futuras de ganho que geram um valor de mercado hoje. Desta forma, o valor de troca da propriedade passa a ser reconhecido como a riqueza desmaterializada do capitalismo moderno, ou seja, a propriedade intangível que, entre outras coisas, depende da liberdade e do direito de acesso de uma going concern em determinados mercados.

“Todo valor é expectativa” (COMMONS, 1924, p.25). É sobre essa incerteza nas transações entre as pessoas, representada no seu valor de troca que o Estado, como poder superior, reconhece e legitima os deveres legais e liberdades legais da propriedade desmaterializada. Um ponto essencial na riqueza intangível de Commons está na possibilidade de valoração da liberdade do indivíduo, valoração que representada essencialmente no valor de troca da venda de propriedade. Desta forma, *“o valor da liberdade é o valor de troca em termos monetários – percebidos em termos de ativos. A expectativa de liberdade futura do vendedor é capitalizada e vendida”*. (op. Cit. p. 26) Portanto, ao vender uma empresa, o proprietário está vendendo o seu goodwill sobre os ganhos futuros esperados daquela going concern, representando aqui mais uma definição de goodwill como sendo o exercício de obter lucros e benefícios sobre a propriedade vendida.

Remota na origem, os ativos intangíveis e incorpóreos são analisados por Commons como a expressão da desmaterialização da riqueza e dos problemas da sua valorização, na medida em que este depende do comportamento futuro esperado dos atores sociais. Como tal, a busca de um padrão invariável do valor ou a tentativa de atrelá-lo a quantidades (por exemplo, a quantidade de trabalho contida) torna-se irrelevante. O valor existe apenas como promessa. A expectativa de agentes a respeito do comportamento futuro de outros agentes cria as condições para que um rendimento potencial futuro motive o empreendimento. É uma teoria bastante adequada à análise de uma sociedade onde a riqueza se expressa fundamentalmente em ações, títulos, ativos financeiros, sistemas de crédito e débito e nas marcas e patentes. São esses capitais invisíveis que tomam o lugar central na criação e distribuição da riqueza no capitalismo analisado por Commons.

Para ele, as coisas reais, físicas, só se materializam como valor a partir de expectativas previamente formadas a respeito de sua viabilidade. Da transação mais elementar a mais sofisticada operação financeira. Aquilo que não existe (ou existe apenas como expectativa, vir a ser) determina o que existe Conforme observou (1924,159):

Ativos e passivos são itens que, adicionados e subtraídos, dão no ativo líquido, e estes ativos e passivos são avaliados com referência a dois diferentes mercados. Cada um desses mercados está no futuro, seja um futuro imediato ou remoto. Um são os vários mercados esperados de mercadorias para imóveis, máquinas e outros produtos físicos. O outro é o mercado monetário esperado, ou, mais adequadamente, o mercado para débitos, onde a propriedade incorpórea, consistindo das relações de credores e devedores, tais como notas promissórias, depósitos bancários, títulos e ações são criadas, compradas e vendidas. Esses mercados são muito distintos. O mercado de mercadoria é conduzido por cada loja, fábrica, ferrovia, teatro, armazém e assim por diante, onde as mercadorias e os serviços são comprados, estocados, acrescidos e vendidos. O mercado de moedas é conduzido

principalmente pelos bancos comerciais, onde as promessas de pagamento dos preços acordados pelas mercadorias são compradas, asseguradas, transferidas e vendidas. Contudo, do ponto de vista do homem de negócios, todos os valores de mercado são ativos, seja sobre o mercado esperado de mercadorias ou sobre o mercado de moedas. Há uma terceira classe de ativos que têm uma posição peculiar entre as mercadorias e as dívidas, nomeadamente, aquele caso especial de propriedade intangível, que consiste de direitos de patente, direitos de reprodução, marcas registradas, o valor do negócio operante (goodwill), reputação do negócio, bom crédito, o direito a continuar no negócio, o direito a acessar o mercado de trabalho, o direito de acessar o mercado de mercadoria e de moedas, todos tendo um valor presente baseado na transação esperada de compra e venda, emprestar e tomar em empréstimo, alugar e tomar em aluguel. Seu valor é simplesmente o próprio valor de troca, aquilo que Marx tinha em mente quando concebeu o capitalista como o proprietário de valor de troca. É este direito de acesso ao mercado que, nos casos dos matadouros e Allgeyer, aparecem sob o nome de liberdade; e são esses direitos de liberdade que são agora conhecidos como propriedade intangível, em contraposição à propriedade incorpórea. A propriedade incorpórea é dívida, propriedade corpórea ou tangível é a coisa física, mas a propriedade intangível é o valor de troca das coisas e dívidas.

3.2) O Goodwill

Com base na discussão anterior sobre as novas formas de riqueza capitalista, podemos observar que Commons percebeu na propriedade invisível a característica mais importante do capitalismo moderno, ao afirmar que *“O capital invisível de muitos negócios é mais valioso do que todas as máquinas, construções e estoques e, de fato, se o capital invisível perde o seu valor, todo o capital visível cairá em seguida ao valor de ferro velho e sucata. Não seria incorreto dizer que todo capital é valor invisível, na medida em que ele é o valor presente, não das coisas físicas, mas das esperanças no futuro, erigidas por meio da confiança nas agora invisíveis, mas esperadas transações no futuro.”* (Commons, 1995: 25).

Desta maneira, Commons descreve o chamado goodwill da empresa, ressaltando uma importância maior para a análise do capital intangível em comparação ao tangível das firmas. Há em sua teoria um papel significativo no tratamento da propriedade intangível, sendo que, segundo o próprio Commons, “a introdução da ideia da propriedade intangível na economia durante o período seguinte a 1900 por Thorstein Veblen, foram as bases para que ele se tornasse um economista institucional (Commons, 1934, 4). Entretanto, Commons salienta que, enquanto Veblen embasou a sua teoria na experiência de magnatas americanos, sua teoria e noção de propriedade intangível surge de sua participação na ação coletiva e do estudo das decisões da Suprema Corte Americana, sendo, portanto, uma teoria imersa na noção da lei comum e do valor razoável.

Buscando descrever o goodwill e explicar a fonte de tal excedente de valor, John Commons utilizou-se da palavra nos termos já amplamente utilizados pelos contadores, economistas e homens de negócios de sua época. O goodwill é, para os contadores, o ativo mais intangível de todos os intangíveis, sendo definido por estes como sendo “aquele “algo mais” pago sobre o valor de mercado do patrimônio líquido das entidades adquiridas, devido a uma expectativa (subjativa) de lucros futuros

além de seus custos de oportunidade, resultante da sinergia existente entre os ativos da entidade” (SCHMIDT, P; DOS SANTOS, J.L; 2002:45).

A propriedade intangível, ou Goodwill, abordada por John R. Commons é tratada pelo autor como sendo a alma de uma corporação (going concern). O valor de goodwill de uma firma é originado das suas relações com os consumidores e, conseqüentemente, na sua reputação de mercado que, quando somado ao capital tangível, representa o valor de mercado da firma. Portanto, o goodwill é o valor da unidade e a personalidade coletiva que une todas as partes do organismo vivo, que são as empresas como um todo. (COMMONS, 1919, 20). Tal valor só ocorre para Commons, exclusivamente, nas situações em que haja competição “justa” e que os agentes econômicos estejam livres da coerção e do poder de monopólio, pois somente com essas condições pode haver goodwill puro, embasado nos hábitos e relações recorrentes entre a firma e seus consumidores que podem ter demandado muito tempo e esforços para se desenvolver.

Em sua obra *Legal Foundations of Capitalism* (1924), Commons demonstra o papel essencial da lei comum, das cortes e dos tribunais judiciais na validação e na proteção do goodwill, principalmente na promoção da “competição justa” e da competição livre de qualquer coerção ou restrição de liberdade no momento da transação. Segundo o autor, “os dois pilares da lei do goodwill foram firmados nas ações de recuperar danos contra a propriedade intangível e para sustentar a venda voluntária da liberdade de um indivíduo juntamente com o seu negócio (1924, 265)”.

Os ativos intangíveis são uma expressão da desmaterialização da riqueza e dos problemas da sua valorização, na medida em que este depende do comportamento futuro esperado dos atores sociais. A partir dos exemplos citados anteriormente, podemos observar que as cortes são essenciais na manutenção das expectativas dos agentes econômicos e na proteção do valor de goodwill durante o processo de transação e, da mesma maneira, no período em que se segue e representa a livre competição no mercado. Como no capitalismo moderno a riqueza está representada fundamentalmente na promessa de retornos futuros (contratos, empréstimos, concessão de crédito, etc.), o valor das firmas é fundamentalmente relacionado às expectativas das relações contínuas com os consumidores, das quais pode ser esperado um retorno futuro e, desta maneira, torna-se necessário o poder de proteção das cortes sobre o mercado (BLACK, 1992).

À medida em que o goodwill de uma firma está relacionado às relações que esta possui com todos os agentes que estão diretamente relacionados à ela, Commons também atribui um papel importante ao comportamento ético das empresas com a finalidade de manter e maximizar seu valor de goodwill. Ao considerar que “a confiança nos bens e o valor associado de goodwill das relações contínuas com os consumidores emanam da honestidade e do bom serviço... onde a ética produz uma utilidade invisível sem a qual a utilidade intangível não pode ser produzida” (COMMONS, 1924, 206), o autor aponta mais uma vez para a característica imaterial da produção de riqueza capitalista

que vai além de maquinário e matéria-prima e entra em aspectos como o comportamento ético dos agentes, a arte, a ciência e a engenharia dos processos produtivos. Com base nisto, a teoria do goodwill de John R. Commons como um fundamento legal crucial do capitalismo, nos mostra que mercados em bom funcionamento e o valor das firmas em si dependem de aspectos comportamentais além do capital tangível, aspecto que demonstra a fragilidade do goodwill dentro do sistema econômico. (BLACK, 1992)

Um ponto essencial na teoria de Commons é a ideia de que o valor de mercado está relacionado à vontade humana, ao invés de definido pela utilidade ou custos de um bem. Esta teoria volitiva, preocupada com o conceito de futuridade, afasta-se do padrão clássico de considerar apenas o presente e o passado na definição de valor, e caracteriza-se pelo papel importante dado às expectativas dos agentes quanto aos ganhos futuros das corporações as quais eles fazem parte. Como corporação, devemos lembrar os aspectos característicos apontados por Commons para as *going concerns*, onde as regras de operação da ação coletiva ocupam papel fundamental no controle do comportamento e da vontade dos seus participantes e asseguram as expectativas de ganhos futuros. “Tais previsões de ganhos são baseadas sobre as conexões de negócios, proteção, goodwill, construídos no passado e esperados continuarem a acontecer no futuro, à medida que as *working rules* continuarem a existir.” (COMMONS, 1924, 145)

Em sua obra *Industrial Goodwill* de 1919 John Commons apresenta alguns componentes, os quais considera essenciais na formação do Goodwill da indústria, dando ênfase ao papel da mão de obra e do mercado de trabalho na formação do valor das empresas. A importância das relações entre empregadores e empregados na formação da “alma do negócio” vai além dos esforços do proprietário da empresa ou dos encarregados dentro da fábrica, mas resulta dos esforços coletivos para a sua criação. Segundo Commons, “Goodwill não é a personalidade de apenas um indivíduo refletida no valor do negócio, mas *l’esprit de corps*, o espírito da irmandade, a solidariedade de personalidades livres... e é esta característica corporativa que torna o valor do Goodwill incerto e problemático”.

“O trabalhador não é apenas uma máquina produtiva, ele é um cliente”. Com essa afirmação, Commons aponta para uma relação entre empregador e empregado que vai além da compra da sua força de trabalho, mas que também, pela ótica do trabalhador é a compra de um trabalho que garantirá a sua qualidade de vida. Commons define essa relação como um aspecto do goodwill das empresas, que é a sua reputação, a opinião coletiva daqueles que o interesse é desejado. A Ford Motors Company é um exemplo em que tal goodwill intangível do trabalho é importante, pois a empresa conseguiu ter aumento de seus lucros mesmo com o aumento dos salários, apenas reduzindo os custos com a saída de funcionários, demonstrando assim como a satisfação com o tratamento entre empregadores e empregados é tão importante quanto o gerenciamento científico do trabalho. (COMMONS, 1919, 18)

“Goodwill não revela necessariamente um desejo virtuoso ou passional, mas na verdade uma reciprocidade de desejos, e se realmente há benefícios ou reciprocidade real, essa é mais uma questão de opiniões e bons pressentimentos mútuos do que de investigação científica”. (COMMONS, 1919, 19) Goodwill é um aspecto produtivo das empresas, no sentido em que ele emprega todos os esforços dos indivíduos no que está sendo produzido, ele vai além da ciência pois é em sua natureza a personalidade da empresa, “*um fator desconhecido que permeia os negócios como um todo*”. A empresa é proprietária do seu goodwill e o seu valor é refletido em seus títulos e ações, por isso ele é a alma de uma going concern, o valor da unidade e personalidade coletiva que une todas as partes desse organismo vivo. O custo com a saída de funcionários é um custo geral que não pode ser fisicamente calculado, pois leva em conta as relações estabelecidas entre os empregadores e os empregados, estabelecer esse custo é a tarefa do goodwill científico. Estimar os custos de substituição de um trabalhador experiente por um recém-contratado envolve redução de lucros, gastos com treinamentos e outros custos que refletem o impacto do goodwill do trabalho.

Cada dia mais o goodwill dos negócios, do comércio, da marca e da reputação tem excedido o valor dos ativos físicos e tal ativo é visto como uma vantagem competitiva, pois permite que os negócios cresçam sem a necessidade de cortar os preços. Estes ativos intangíveis crescem à medida que os trabalhadores adquirem mais liberdade, poder, inteligência e mais abertura para colocarem a sua liberdade em prática.

Ao final da sua exposição sobre o goodwill industrial e as suas características, Commons compreende que o próximo estágio para o progresso industrial não é a revolução econômica predita por Karl Marx, mas sim a produção em massa e o aumento da riqueza mundial agora dependentes da saúde, inteligência e goodwill do trabalho. “*Nações que investem no goodwill do trabalho serão aquelas que sobreviverão aos períodos de incerteza econômica*” (COMMONS, 1919, p.192). Deve-se deixar de acreditar na ideia das forças econômicas, que a oferta e a demanda determinarão o destino do país, pois esse destino será determinado de um lado por forças espirituais, forças da solidariedade, cooperação e parceria e por outro lado pela luta das classes. A nação que conseguir se voltar para o goodwill ao invés do poder coercitivo do seu exército, no país e fora dele, é que sairá vitoriosa no longo prazo. *Quando o mundo for governado em parceria os países terão chances iguais de vencer na corrida internacional pelo goodwill*”(Op. Cit. P, 198)

4) Considerações Finais

A teoria econômica de John Rogers Commons estudada durante este ano demonstrou-se como uma rica fonte de conhecimento para a teoria institucionalista clássica, que muitas vezes tem o seu

estudo limitado a poucos autores. Embora o seu trabalho não tenha recebido um reconhecimento equivalente ao seu potencial, a obra de Commons expressa com bons argumentos uma tentativa de resposta à teoria *mainstream*, que para o autor falhava ao atribuir o equilíbrio econômico a aspectos hedonistas do comportamento, anseios, propósitos e vontade dos indivíduos.

A evolução do pensamento Commonsiano, principalmente no seu tratamento volitivo do desenvolvimento capitalista, resulta na necessidade muitas vezes apontada pelo autor de um tratamento interdisciplinar para os assuntos econômicos, com foco principal para o Direito e a legislação. Ao restaurar a antiga noção da lei comum de goodwill, Commons demonstra a consistência e dependência da riqueza desmaterializada sobre a competição justa. As leis tem como papel reforçar as regras de operação da ação coletiva que regem as atividades econômicas, a fim de promover condutas razoáveis entre os agentes envolvidos em transações.

A concepção de Commons sobre a riqueza desmaterializada, aspecto característico do capitalismo moderno do século XX, resulta da forma com que o autor aborda a teoria do valor e, além disso, de sua perspectiva histórica. No período em que viveu (1862-1945), Commons achou-se em meio a transformações profundas na sociedade capitalista, principalmente com o surgimento de grandes empresas nos Estados Unidos e a expansão colossal da produção e dos mercados. A teoria volitiva do valor, ou Valor Razoável, surge como uma resposta aos mecanismos de equilíbrio econômico, resultantes da utilidade produzida pelas mercadorias nos indivíduos. A ordem econômica emana das instituições, onde há ação coletiva no controle, restrição e liberação da ação individual. O objeto de análise de Commons apresenta-se então como as relações sociais entre diferentes indivíduos, ou seja, as transações que viabilizam a atividade econômica.

Com relação à percepção e incorporação da riqueza desmaterializada à teoria do valor, pode-se observar o papel central de um órgão regulador na garantia de que o capitalismo tivesse legitimidade no seu desenvolvimento, cabendo à Suprema Corte dos Estados Unidos este papel. As ciências econômicas estudam o conflito dos agentes econômicos pela posse de bens escassos e, é a partir destes conflitos, que as cortes tornam-se figuras centrais no pensamento de Commons. À medida que novos conflitos no âmbito econômico surgem, as cortes tendem a julgar de acordo com a sua concepção de uma conduta razoável, que depende da forma com que os próprios juízes entendem e observam as regras de operação da ação coletiva desta sociedade. Nos exemplos apresentados na teoria de Commons, os principais conflitos para legitimidade da riqueza desmaterializada foram resolvidos, principalmente, na mudança da noção que as cortes tinham sobre os conceitos clássicos de propriedade, liberdade e pessoa.

A riqueza desmaterializada encontra espaço para ser legitimada no momento em que as cortes de justiça reconhecem que a propriedade dos indivíduos não existe apenas sob a forma de ativos físicos, mas também sob a forma de ativos sem contrapartida material e que estão ancorados

essencialmente nas expectativas quanto a futuros ganhos que possam ser auferidos. A futuridade e a segurança expectacional são conceitos-chave na percepção teórica de Commons para a riqueza desmaterializada. As cortes ganham então mais uma atribuição: garantir por meio das leis e do seu poder coercitivo que as transações ocorram em ambientes econômicos seguros e que garantam uma segurança quanto às suas expectativas. Prevendo ideias importantes de economistas modernos, Commons foi um dos primeiros teóricos a incorporar o papel das expectativas na desmaterialização da riqueza e empoderar instituições que possam garanti-las.

Subdividida entre riqueza incorpórea e riqueza intangível, a riqueza desmaterializada percebida por Commons representou, como já observado, a mudança de concepção da ideia de propriedade como sendo apenas sobre bens físicos e observáveis para ativos sem contrapartida material. Commons caracteriza a riqueza incorpórea como sendo aquela representada por contratos, ou seja, há uma relação de credor e devedor e surge uma relação de obrigação entre as partes da transação. A riqueza incorpórea reflete hoje uma expectativa futura de recebimento de recursos que depende do comportamento da outra parte, ou seja, sabe-se exatamente o que deverá ser pago, com descumprimento sob pena de medidas legais. Já a riqueza intangível representa a lei das oportunidades. Isto significa, na concepção de Commons, não uma relação de obrigações, mas uma situação onde os indivíduos na transação criam um potencial futuro de rendimentos, potencial que pode ser representado pela reputação que uma corporação tem em determinado mercado, pela clientela fiel que ela tenha conquistado e também pela perícia que seus trabalhadores tenham na produção de seus bens.

Os desafios que a riqueza intangível apresenta à teoria econômica ultrapassam os limites da concepção clássica e exigem esforços profundos para a sua caracterização e estudos do pensamento moderno. Commons afirma a sua importância para o desenvolvimento do capitalismo moderno do século XX e demonstra, com uma gama de exemplos e argumentos, como cada um dos aspectos percebidos por ele refletem a relevância do estudo desta característica da riqueza desmaterializada. A intangibilidade dos ativos vai além de questões contratuais e de valorização de corporações, resultando em particularidades como o goodwill, que não é uma exclusividade das empresas, mas que também pode ser encontrado na força de trabalho, objeto válido para o estudo de Commons e que será proposto em projetos subsequentes a este apresentado.

5) Bibliografia Consultada

BLACK, R. A. (1992) – **Henry Sidgwick and the Institutionalists on the Goodwill Value of the Firm.** *History of Political Economy*, 24: 79-116.

BLACK, R. A. (1994) – **John Commons on Customer Goodwill and the Economic Value of Business Ethics: Response to Professor Sen.** *Business Ethics Quarterly*, 4 (3): 359-365.

CHANDLER JR, A.D; CORTADA, J.W (2000) – **A nation transformed by information: how information has shaped the United States from colonial times to the present.** New York: Oxford University Press.

COMMONS, J.R (1896 [1996] - **Institutional Economics.** IN: RUTHERFORD,M; SAMUELS, W.J (ORG) *John R. Commons: Selected Essays (vol II)*. London:Routledge:-443-452.

COMMONS, J.R (1919) – **Industrial Goodwill.** New York: McGraw Hill.

COMMONS, J.R (1924[1995] – **Legal foundations of capitalism.** Transaction Publishers: New Brunswick.

COMMONS, J.R (1925[1996] – **“Law and Economics”.** IN: Rutherford, M; Samuels, W. J. (orgs.) *John R. Commons: Selected Essays (vol II)*, London, Routledge: 265-276.

COMMONS, J.R (1931[1996] – **“Institutional Economics”.** IN: Rutherford, M; Samuels, W. J. (orgs.) *John R. Commons: Selected Essays (vol II)*, London, Routledge: 443-452.

COMMONS, J.R (1934[2003] – **Institutional Economics: its place in political economy.** New Brunswick: Transaction Publishers.

COMMONS, J.R (1936 [1996] - **Institutional Economics.** IN: RUTHERFORD,M; SAMUELS, W.J (ORG) *John R. Commons: Selected Essays (vol II)*. London:Routledge.

COMMONS, J.R; ANDREWS, J.B (1936) – **Principles of Labor Legislation.** New York, Harper Bros;

COMMONS, J.R (1950) – **The Economic of Collective Action.** New York, Macmillan.

COMMONS, J.R (1964) – **Myself.** Madison: University of Wisconsin Press.

GALBRAITH, J.K (1994) – **Historia de la economia.** Buenos Aires: Ariel Sociedad Económica.

GUEDES, S.N.R (2013) – **“Lei e ordem econômica no pensamento de John R. Commons”.** *Revista de Economia Política*, 33(2): 281-297.

GUEDES, S.N.R (2016) – **“Uma Análise dos Microfundamentos da Teoria de John R. Commons”.**

HARTES JR, L.G (1962) – **John R. Commons: his assault on laissez-faire.** Oregon: Oregon State University Press.

HARTER JR, L.G (1967) – **The legacy of John R. Commons** –Journal of Economic Issues, vol.1, n.1/2, pp.63-73.

HOBBSBAWN, E.J (1994) – **A Era Dos Extremos: O Breve Século Xx-1914-1991**. São Paulo: Companhia Das Letras.

HODGSON, G.M (2003) – **“John R Commons and the foundations of institutional economics”**. *Journal of Economic Issues*, 37(3): 547-575.

MCLAUGHLIN, F (1990) – **“John Rogers Commons: Are His Insights Important in Teaching Modern Labor Economics?”**. Blackboard Vista.

RUTHERFORD, M. (1983) – **“J.R. Commons’s Institucional Economics”**. *Journal of Economics*, 17(2): 721-744.

RAMSTAD, Y (1993) – **“Reasonable value” versus ‘instrumental value’: competing paradigms in institutional economics**. IN: Wood, J.C (Org)-Thorstein Veblen: critical assessments. London: Routledge, pp.687-699.

RAMSTAD, Y. (2001) – **“John R. Common's reasonable value and the just price”**. *Journal of Economic Issues*, 35(2): 253-277.

SCHMIDT, P; DOS SANTOS, J.L (2002) – **Avaliação de ativos intangíveis**. São Paulo: editora Atlas.