

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 hipetrofia 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 consequências 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 prever as consequências 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 conseqüências econômicas desse fato estariam em certa medida ausentes, e as conseqüências 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 conseqüência 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 comprem 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 *Unternehmergeinn*) 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 sobressaiam 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. É 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 posições 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 terraplano 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 “adivinhadas”. 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 empresarial 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 melhoria 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.