

SOCIEDADES E SISTEMAS ECONÔMICOS

Antes de prosseguirmos na discussão das leis que governam a economia de mercado, como as que o século XIX tentava articular, precisamos ter um firme controle dos extraordinários pressupostos subjacentes a um tal sistema.

Uma economia de mercado significa um sistema auto-regulável de mercados, em termos ligeiramente mais técnicos, é uma economia dirigida pelos preços do mercado e nada além dos preços do mercado. Um tal sistema, capaz de organizar a totalidade da vida econômica sem qualquer ajuda ou interferência externa, certamente mereceria ser chamado auto-regulável. Essas condições preliminares devem ser suficientes para revelar a natureza inteiramente sem precedentes de um tal acontecimento na história da raça humana.

Vamos tornar mais preciso o que queremos dizer. Nenhuma sociedade poderia sobreviver durante qualquer período de tempo, naturalmente, a menos que possuísse uma economia de alguma espécie. Acontece, porém, que, anteriormente à nossa época, nenhuma economia existiu, mesmo em princípio, que fosse controlada por mercados. Apesar da quantidade de fórmulas cabalísticas acadêmicas, tão persistentes no século XIX, o ganho e o lucro feitos nas trocas jamais desempenharam um papel importante na economia humana. Embora a instituição do mercado fosse bastante comum desde a Idade da Pedra, seu papel era apenas incidental na vida econômica.

Temos boas razões para insistir nesse ponto com toda a ênfase de que dispomos. Um pensador do quilate de Adam Smith sugeriu que a divisão do trabalho na sociedade dependia da existência de mercados

ou, como ele colocou, da “propensão do homem de barganhar, permitir e trocar uma coisa pela outra”. Esta frase resultou, mais tarde, no conceito do Homem Econômico. Em retrospecto, pode-se dizer que nenhuma leitura errada do passado foi tão profética do futuro. Na verdade, até a época de Adam Smith, essa propensão não se havia manifestado em qualquer escala considerável na vida de qualquer comunidade pesquisada e, quando muito, permanecia como aspecto subordinado da vida econômica. Uma centena de anos mais tarde, porém, já estava em pleno funcionamento um sistema industrial na maior parte do planeta e, prática e teoricamente, isto significava que a raça humana fora sacudida em todas as suas atividades econômicas, se não também nas suas buscas políticas, intelectuais e espirituais, por essa propensão particular.

Na segunda metade do século XIX, Herbert Spencer, com um conhecimento muito superficial de economia, pôde equacionar o princípio da divisão do trabalho com a barganha e a troca e, cerca de cinquenta anos mais tarde, Ludwig von Mises e Walter Lippmann puderam repetir a mesma falácia. Nessa ocasião, não havia necessidade de argumentos. Uma série de escritores de economia política, história social, filosofia política e sociologia em geral havia seguido na esteira de Smith e estabelecido o seu paradigma do selvagem barganhador com axioma das suas respectivas ciências. Na realidade, as sugestões de Adam Smith sobre a psicologia econômica do homem primitivo eram tão falsas como as de Rosseau sobre a psicologia política do selvagem. A divisão do trabalho, um fenômeno tão antigo como a sociedade, origina-se de diferenças inerentes a fatos como sexo, geografia e capacidade de individual. A alegada propensão do homem para a barganha, permuta e troca é quase que inteiramente apócrifa. A história e a etnografia conhecem várias espécies de economia, a maioria delas incluindo a instituição do mercado, mas elas não conhecem nenhuma economia anterior à nossa que seja controlada e regulada por mercados, mesmo aproximadamente. Isto tornar-se-á perfeitamente claro numa rápida visão da história dos sistemas econômicos e mercados, apresentados separadamente. O papel desempenhado pelos mercados na economia interna de vários países, parece, foi insignificante até época recente e a mudança total para uma economia dominada por padrões de mercados ficará ainda mais ressaltada.

Para começar, temos de colocar de lado alguns preconceitos do século XIX, que sustentavam a hipótese de Adam Smith sobre a alegada predileção do homem primitivo por ocupações lucrativas. Uma vez que seu axioma foi muito mais relevante para o futuro imediato do que

para o passado obscuro, ele induziu seus seguidores a uma atitude estranha em relação à história primitiva do homem. Baseada nela, a evidência parece indicar que o homem primitivo, longe de ter uma psicologia capitalista, tinha, na verdade, uma psicologia comunista (mais tarde também isto foi provado como erro). Em consequência, os historiadores econômicos tendiam a confinar seus interesses àquele período da história, comparativamente recente, no qual a permuta e a troca foram encontradas em alguma escala considerável, e a economia primitiva foi relegada à pré-história. Inconscientemente, isto levou a um peso na balança em favor de uma psicologia de mercado pois, no período relativamente curto dos últimos séculos, tudo poderia ser considerado como tendendo para o estabelecimento daquilo que foi eventualmente estabelecido, e é um sistema de mercado, a despeito de outras tendências que foram temporariamente submersas. Para corrigir essa perspectiva tão “estreita” fazia-se mister, obviamente, ligar a história econômica à antropologia social, passo esse consistentemente evitado.

Hoje em dia não podemos continuar nesse caminho. O hábito de olhar para os últimos dez anos, assim como para o conjunto de sociedades primitivas, como mero prelúdio da verdadeira história da nossa civilização, que começou, aproximadamente, com a publicação da *Riqueza das Nações* em 1776, é, para dizer o mínimo, inteiramente fora de moda. Com este episódio, que chega a seu final em nossos dias, e tentando calcular as alternativas do futuro, vamos refrear nossa inclinação natural de seguir as predisposições de nossos pais.

Mas a mesma tendência que levou a geração de Adam Smith a ver o homem primevo como inclinado à barganha e à permuta induziu seus sucessores a descartar todo interesse no homem primitivo, uma vez que já se sabia que ele *não* se inclinava para essas louváveis paixões. A tradição dos economistas clássicos, que tentaram basear a lei do mercado na alegada propensão do homem no seu estado natural, foi substituída por um abandono de qualquer interesse na cultura do homem “não-civilizado” como irrelevante para se compreender os problemas da nossa era.

Uma tal atitude de subjetivismo em relação a civilizações primitivas não deveria fazer parte da mente científica. As diferenças que existem entre povos “civilizados” e “não-civilizados” foram demasiado exageradas, principalmente na esfera econômica. De acordo com os historiadores, até bem pouco tempo as formas de vida industrial na Europa agrícola não eram muito diferentes daquelas que existiram há alguns milhares de anos. Desde o aparecimento do arado – basicamente uma

grande enxada puxada por animais –, os métodos de agricultura permaneceram substancialmente inalterados na maior parte da Europa Ocidental e Central até o início da era moderna. Na verdade, o progresso da civilização nessas regiões foi principalmente político, intelectual e espiritual; quanto às condições materiais, a Europa Ocidental de 1100 a.D. ainda não havia sequer alcançado o mundo romano de milhares de anos atrás. Mesmo mais tarde, a mudança ocorreu mais facilmente nos canais da arte de governar, na literatura e nas artes, principalmente religiosas e de conhecimentos, do que nos da indústria. Do ponto de vista econômico, a Europa medieval se situava no nível da Pérsia antiga, da Índia ou da China, e certamente não podia rivalizar em riqueza e cultura com o Novo Império do Egito, de dois mil anos atrás. Max Weber foi o primeiro entre os historiadores da economia moderna a protestar contra o fato de se deixar de lado as economias primitivas como irrelevantes para a questão das motivações e mecanismos das sociedades civilizadas. O trabalho subsequente da antropologia social comprovou que ele estava inteiramente certo. Se qualquer conclusão pode ser destacada, com mais clareza que as outras, no estudo recente das sociedades primitivas, é justamente a não-modificação do homem como ser social. Seus dotes naturais reaparecem com uma constância marcante nas sociedades de todos os tempos e lugares e as condições necessárias para a sobrevivência da sociedade humana parecem ser as mesmas, sem mutações.

A descoberta mais importante nas recentes pesquisas históricas e antropológicas é que a economia do homem, como regra, está submersa em suas relações sociais. Ele não age desta forma para salvar seu interesse individual na posse de bens materiais, ele age assim para salvaguardar sua situação social, suas exigências sociais, seu patrimônio social. Ele valoriza os bens materiais na medida em que eles servem a seus propósitos. Nem o processo de produção, nem o de distribuição está ligado a interesses econômicos específicos relativos à posse de bens. Cada passo desse processo está atrelado a um certo número de interesses sociais, e são estes que asseguram a necessidade daquele passo. É natural que esses interesses sejam muito diferentes numa pequena comunidade de caçadores ou pescadores e numa ampla sociedade despótica, mas tanto numa como noutra o sistema econômico será dirigido por motivações não-econômicas.

Em termos de sobrevivência, a explicação é simples. Tomemos o caso de uma sociedade tribal. O interesse econômico individual só raramente é predominante, pois a comunidade vela para que nenhum

de seus membros esteja faminto, a não ser que ela própria seja avassalada por uma catástrofe, em cujo caso os interesses são ameaçados coletivamente e não individualmente. Por outro lado, a manutenção dos laços sociais é crucial. Primeiro porque, infringindo o código estabelecido de honra ou generosidade, o indivíduo se afasta da comunidade e se torna um marginal; segundo porque, a longo prazo, todas as obrigações sociais são recíprocas, e seu cumprimento serve melhor aos interesses individuais de dar-e-receber. Essa situação deve exercer uma pressão contínua sobre o indivíduo no sentido de eliminar do seu consciente o auto-interesse econômico, a ponto de torná-lo incapaz, em muitos casos (mas certamente não em todos), de compreender até mesmo as implicações de suas próprias ações em termos de um tal interesse. Essa atitude é reforçada pela frequência das atividades comunais, tais como partilhar do alimento na caça comum ou participar dos resultados de alguma distante e perigosa expedição tribal. O prêmio estipulado para a generosidade é tão importante, quando medido em termos de prestígio social, que não compensa ter outro comportamento senão o de esquecimento próprio. O caráter pessoal nada tem a ver com o assunto. O homem pode ser tão bom ou mau, sociável ou insociável, avaro ou generoso a respeito de um conjunto de valores como a respeito de outro. Na verdade, não permitir a ninguém ter motivos de ciúme é um princípio aceito da distribuição cerimonial, da mesma forma como é importante elogiar publicamente um hortelão diligente, habilidoso e bem-sucedido (a menos que ele seja *demasiado* bem-sucedido, em cujo caso pode-se permitir que ele defina sob a ilusão de ser vítima de magia negra). As paixões humanas, boas ou más, são apenas dirigidas para finalidades não-econômicas. A exibição cerimonial só serve para incentivar a emulação até o máximo possível, e o costume do trabalho comunal tende a elevar ao máximo ambos os padrões, quantitativo e qualitativo. A execução de todos os atos de troca como presentes gratuitos cuja reciprocidade é aguardada, embora não necessariamente, pelos mesmos indivíduos – um procedimento articulado minuciosamente e perfeitamente salvaguardado por complicados métodos de publicidade, através dos ritos mágicos e do estabelecimento de “dualidades” nas quais os grupos estão unidos por obrigações mútuas – deve explicar, por si mesma, a ausência da noção de lucro e até mesmo de riqueza, a não ser a que consiste em objetos que ressaltam, tradicionalmente, o prestígio social.

Neste esboço dos traços gerais característicos de uma comunidade da Melanésia Ocidental não levamos em conta a sua organização sexual

e territorial, em relação às quais o costume, a lei, a magia e a religião exercem influência, pois pretendemos apenas mostrar a maneira pela qual as assim chamadas motivações econômicas se originam no contexto da vida social. E é justamente nesse ponto negativo que os etnógrafos modernos concordam: a ausência da motivação de lucro; a ausência do princípio de trabalhar por uma remuneração; a ausência do princípio do menor esforço; e, especialmente, a ausência de qualquer instituição separada e distinta baseada em motivações econômicas. Mas, então, como se garante a ordem na produção e na distribuição?

A resposta é fornecida, em sua maior parte, por dois princípios de comportamento não associados basicamente à economia: *reciprocidade* e *redistribuição*.¹ Para os ilhéus de Trobriand da Melanésia Ocidental, que servem como ilustração deste tipo de economia, a reciprocidade atua principalmente em relação à organização sexual da sociedade, isto é, família e parentesco. A redistribuição é importante principalmente em relação a todos aqueles que têm uma chefia em comum e têm, assim, um caráter territorial. Tomemos esses princípios em separado.

A subsistência da família – a mulher e os filhos – é tarefa de seus parentes matrilineares. O homem que sustenta sua irmã e a família dela, entregando-lhe os melhores produtos da sua colheita, ganhará crédito principalmente pelo seu bom comportamento, porém terá em troca muito pouco benefício material imediato. Se ele for preguiçoso, sua reputação será a primeira a ser atingida. O princípio da reciprocidade atuará principalmente em benefício da sua mulher e de seus filhos, compensando-o assim, economicamente, por seus atos de virtude cívica. A exibição cerimonial dos alimentos, tanto em sua própria horta como ante o depósito da que recebe, é uma garantia de que todos conhecerão a elevada qualidade da sua atividade como hortelão. Torna-se aparente, aqui, que a economia hortelã e doméstica é parte das relações sociais ligadas à posição de bom marido e ótimo cidadão. O amplo princípio da reciprocidade ajuda a salvaguardar tanto a produção como a subsistência familiar.

O princípio da redistribuição não é menos efetivo. Uma parte substancial de toda a produção da ilha é entregue pelo chefe da aldeia ao chefe geral, que a armazena. Entretanto, como toda a atividade comunal se centraliza em festas, danças e outras ocasiões quando os ilhéus

¹ Cf. Notas sobre as Fontes. Os trabalhos de Malimowski e Thurnwald foram extensamente utilizados neste capítulo.

entretêm uns aos outros, assim como aos vizinhos de outras ilhas (ocasião em que são distribuídos os resultados do comércio em áreas distantes, presentes são entregues e reciprocados, de acordo com as regras de etiqueta, e o chefe distribui a todos os presentes habituais), torna-se aparente a extrema importância do sistema de armazenamento. Do ponto de vista econômico, é parte essencial do sistema vigente de divisão do trabalho, do comércio exterior, da taxação para finalidades públicas, das provisões de defesa. Entretanto, essas funções de um verdadeiro sistema econômico são inteiramente absorvidas pelas experiências intensamente vividas que oferecem uma superabundante motivação não-econômica em cada ato executado no quadro do sistema social como um todo.

Princípios de comportamento como esse, contudo, não podem ser efetivos a menos que os padrões institucionais existentes levem à sua aplicação. A reciprocidade e a redistribuição são capazes de assegurar o funcionamento de um sistema econômico sem a ajuda de registros escritos e de uma complexa administração apenas porque a organização das sociedades em questão cumpre as exigências de uma tal solução com a ajuda de padrões tais como a *simetria* e a *centralidade*.

A reciprocidade é enormemente facilitada pelo padrão institucional da simetria, um aspecto freqüente da organização social entre os povos iletrados. A marcante “dualidade” que encontramos em subdivisões tribais colabora para a união de relações individuais, ajudando assim o tomar-e-dar de bens e serviços na ausência de registros permanentes. As metades da sociedade selvagem, que tendem a criar um *pendant* em cada subdivisão, acabam resultando de, e ajudando a executar os atos de reciprocidade sobre os quais o sistema repousa. Pouco se conhece a respeito da origem da “dualidade”, porém cada aldeia da costa nas Ilhas Trobriand parece ter a sua contrapartida numa aldeia do interior, de forma que a importante troca de fruta-pão e peixe, embora disfarçada sob a forma de distribuição recíproca de presentes e na verdade deslocada no tempo, pode ser perfeitamente organizada. Também no comércio de Kula cada indivíduo tem o seu parceiro em uma outra ilha, personalizando assim, numa extensão marcante, a relação da reciprocidade. Não fosse a freqüência do padrão simétrico nas subdivisões da tribo, na localização dos povoados, bem como nas relações intertribais, seria impraticável uma ampla reciprocidade baseada na atuação, em última instância, de atos isolados de dar-e-tomar.

O padrão institucional da centralidade, por seu lado, que está presente, de alguma forma, em todos os grupos humanos, fornece um conduto para a coleta, armazenagem e redistribuição de bens e servi-

ços. Os membros de uma tribo de caçadores geralmente entregam a caça ao chefe para a redistribuição. É da própria natureza da caça que o rendimento seja irregular, além de ser o resultado do esforço coletivo. Sob condições como essas, não seria praticável qualquer outro método de partilha a não ser que o grupo se desfaça após cada expedição. Assim, em todas as economias desse tipo existe uma necessidade semelhante, seja o grupo numeroso ou não. Quanto maior for o território e quanto mais variado o produto, mais a redistribuição resultará numa efetiva divisão do trabalho, uma vez que ela ajudará a unir grupos de produtores geograficamente diferenciados.

A simetria e a centralidade vão de encontro, na metade do caminho, às necessidades da reciprocidade e da redistribuição; os padrões institucionais e os princípios de comportamento se ajustam mutuamente. Enquanto o organização social segue a sua rotina normal, não há razão para a interferência de qualquer motivação econômica individual; não é preciso temer qualquer evasão do esforço pessoal; a divisão do trabalho fica assegurada automaticamente; as obrigações econômicas serão devidamente desempenhadas e, acima de tudo, estão assegurados os meios materiais para uma exibição exuberante de abundância em todos os festivais públicos. Numa tal comunidade, é vedada a idéia do lucro; as disputas e os regateios são desacreditados; o dar graciosa-mente é considerado como virtude; não aparece a suposta propensão à barganha, à permuta e à troca. Na verdade, o sistema econômico é mera função da organização social.

De forma alguma deve-se concluir que os princípios socioeconômicos desse tipo são restritos a produtores primitivos ou pequenas comunidades, e que uma economia sem lucro e sem mercado deve ser simples, necessariamente. O circuito Kula, da Melanésia Ocidental, com base no princípio da reciprocidade, é uma das mais completas transações comerciais já conhecidas pelo homem; e a redistribuição esteve presente, em escala gigantesca, na civilização das pirâmides.

As Ilhas Trobriand pertencem a um arquipélago que forma aproximadamente um círculo, e parte importante da população desse arquipélago despende um proporção considerável do seu tempo em atividades do comércio Kula. Descrevemo-lo como um comércio, embora ele não envolva qualquer lucro, quer em dinheiro ou em espécie. As mercadorias não são acumuladas, nem mesmo possuídas permanentemente; o gozo dos bens recebido está justamente em poder dá-los em seguida; não existe nenhuma disputa ou controvérsia, e nem barganha, permuta ou troca. Todo o processo é regulado inteiramente pela etiqueta e

pela magia. Todavia, trata-se de um comércio e, periodicamente, os nativos desse arquipélago, em forma aproximada de anel, organizam grandes expedições a fim de levar um determinado tipo de objeto valioso aos povos que vivem em ilhas distante, como que seguindo os ponteiros de um relógio, enquanto outras expedições são organizadas para levar outro tipo de objeto valioso às ilhas do arquipélago situadas na ordem inversa à dos ponteiros de um relógio. Em última instância, ambos os conjuntos de objetos – braceletes de madreperla e colares de contas vermelhas, de artesanato tradicional – movem-se em torno do arquipélago, um trajeto que pode levar até dez anos para ser completado. Além disso, existem parceiros individuais no Kula que, como regra, reciprocam os presentes Kula com braceletes e colares igualmente valiosos, de preferência aqueles que pertenceram anteriormente a pessoas importantes.

Ora, um toma-lá-dá-cá sistemático e organizado de objetos valiosos transportados a grandes distâncias é descrito justamente como comércio. Entretanto, essa totalidade complexa é dirigida exclusivamente em termos de reciprocidade. Um intrincado sistema de tempo-espaço-pessoa, que cobre centenas de milhas e diversas décadas, e que liga muitas centenas de pessoas em relação a milhares de objetos estritamente individuais, é aqui manipulado sem que existam registros ou administração, e também sem qualquer motivação de lucro ou permuta. O que domina não é a propensão à barganha mas à reciprocidade no comportamento social. O resultado, no entanto, é uma realização organizacional estúpida na área econômica. Com efeito, seria interessante considerar se até mesmo um moderna organização de mercado, adiantada, baseada numa contabilidade exata, seria capaz de assumir uma tal tarefa, no caso de lhe ser atribuída. É de se recear que os infelizes comerciantes, ao enfrentar os inumeráveis monopólios da compra e venda de objetos individuais, e as restrições extravagantes ligadas a cada transação, deixariam de realizar sequer um lucro comum e prefeririam sair do negócio.

A redistribuição também tem uma longa e variada história, que leva até quase os tempos modernos. Dos Bergdama que voltam da sua excursão de caça, ou da mulher que volta da sua busca de raízes, frutas ou folhas, espera-se que ofereçam a maior parte do seu espólio em benefício da comunidade. Na prática, isto significa que o produto da sua atividade é partilhado com as outras pessoas que estão vivendo com eles. A idéia da reciprocidade prevalece até este ponto; o que se dá hoje é recompensado pelo que se toma amanhã. Entre algumas tri-

bos, porém, existe um intermediário na pessoa do chefe ou outro membro proeminente do grupo; é ele quem recebe e distribui os suprimentos, especialmente se eles precisam ser armazenados. Esta é a verdadeira redistribuição. Obviamente, as conseqüências sociais de um tal método de distribuição podem ser de longo alcance, uma vez que nem todas as sociedades são tão democráticas como as dos caçadores primitivos. Seja a redistribuição feita por uma família influente ou por um indivíduo importante, uma aristocracia dominante ou um grupo de burocratas, o fato é que eles muitas vezes tentarão aumentar seu poder político através da maneira pela qual redistribuem os bens. No *potlatch* dos Kwakiutl, é ponto de honra para o chefe exibir sua riqueza em peles e distribuí-las. Entretanto, ele assim procede, também, para colocar os recebedores sob obrigação, para fazê-los seus devedores e, finalmente, seus apaniguados.

Todas as economias desta espécie, em grande escala, foram dirigidas com a ajuda do princípio da redistribuição. O reinado de Hamurabi, na Babilônia, e, em particular, o Novo Império do Egito eram despotismos centralizados do tipo burocrático, fundados numa economia como essa. A casa da família patriarcal é aqui reproduzida numa escala enormemente ampliada, enquanto a sua distribuição “comunista” era classificada, envolvendo razões agudamente diferenciadas. Havia um grande número de armazéns prontos a receber o produto da atividade do camponês, fosse ele criador de gado, caçador, padeiro, cervejeiro, oleiro, tecelão ou o que quer que seja. O produto era registrado minuciosamente e, desde que não fosse consumido no local, era transferido de pequenos para grandes armazéns até alcançar a administração central localizada na corte do faraó. Havia armazéns especiais para tecidos, obras de arte, objetos ornamentais, cosméticos, prataria, guarda-roupa real; havia armazéns enormes para cereais, arsenais e adegas de vinho.

Mas a redistribuição na escala praticada pelos construtores das pirâmides não se restringia a economias que não conheciam o dinheiro. Na verdade, todos os reinos arcaicos fizeram uso de moedas metálicas para o pagamento de impostos e salários, mas, no restante, dependiam de pagamentos em espécie dos celeiros e armazéns de todo o tipo, a partir dos quais eles distribuía as mais variadas mercadorias para uso e consumo, principalmente à parte não-produtiva da população, isto é, às autoridades, aos militares, à classe ociosa. Este era o sistema em vigor na antiga China, no império dos Incas, nos reinos da Índia e também na Babilônia. Nestas, como em muitas outras civilizações de

grande desenvolvimento econômico, foi elaborada uma complexa divisão do trabalho através do mecanismo da redistribuição.

Esse princípio também se manteve sob condições feudais. Nas sociedades da África, etnicamente estratificadas, acontece às vezes que o estrato superior consiste de criadores de gado estabelecidos entre agricultores que ainda utilizam a pá ou a enxada. Os presentes cobrados pelos criadores são principalmente agrícolas – cereais e cerveja – enquanto os presentes por eles distribuídos podem ser animais, especialmente carneiros ou cabras. Nestes casos, existe um divisão de trabalho, embora geralmente desigual, entre os vários estratos da sociedade: a distribuição pode às vezes implicar uma medida de exploração enquanto que, ao mesmo tempo, a simbiose beneficia os padrões de ambos os estratos graças às vantagens de uma divisão do trabalho melhorada. Do ponto de vista político, tais sociedades vivem sob um regime de feudalismo, seja o gado ou a terra o valor privilegiado. Existem “feudos reguladores de gado na África Oriental”. Thurnwald, a quem seguimos de perto quanto ao tema da redistribuição, pôde dizer, assim, que o feudalismo foi, em todos os lugares, um sistema de redistribuição. Foi somente em condições muito desfavoráveis e em circunstâncias excepcionais que esse sistema se tornou predominantemente político, como aconteceu na Europa Ocidental, onde a mudança surgiu da necessidade de proteção do vassalo e onde os presentes se converteram em tributos feudais.

Esses exemplos mostram que a redistribuição também tende a entrar no sistema econômico propriamente dito em relações sociais. Como regra, encontramos o processo de redistribuição como parte do regime político vigente, seja ele o de uma tribo, de uma cidade-estado, do despotismo ou do feudalismo, do gado ou da terra. A produção e a distribuição de mercadorias são organizadas principalmente através da arrecadação, do armazenamento e da redistribuição, sendo o padrão focalizado o chefe, o templo, o déspota ou o senhor. Uma vez que as relações do grupo dominante com os dominados são diferentes, de acordo com os fundamentos em que repousa o poder político, o princípio da redistribuição envolverá motivações individuais tão diferentes como a partilha voluntária da caça pelos caçadores e o medo do castigo que impulsiona os *fellahen* a pagarem seus impostos em espécie.

Deixamos de lado nesta apresentação, deliberadamente, a distinção vital entre sociedades homogêneas e estratificadas, i.e., sociedades socialmente unificadas na sua totalidade e sociedades divididas entre dominantes e dominados. Embora a posição relativa de escravos e

senhores possa ser totalmente distinta daquela dos membros livres e iguais de algumas tribos de caçadores e, conseqüentemente, as motivações nas duas sociedades serão consideravelmente diferentes, a organização do sistema econômico ainda pode se basear nos mesmos princípios, embora acompanhados por traços culturais muito diferentes, de conformidade com as relações humanas muitos diferentes com as quais o sistema econômico se entrelaça.

O terceiro princípio, destinado a desempenhar um grande papel na história, e ao qual chamaremos o princípio da *domesticidade*, consiste na produção para uso próprio. Os gregos chamavam-no *oconomia*, étimo da palavra “economia”. No que diz respeito aos registros etnográficos, não devemos presumir que a produção para a própria pessoa, ou para um grupo, seja mais antiga que a reciprocidade ou a redistribuição. Pelo contrário, tanto a tradição ortodoxa como algumas teorias mais recentes sobre o assunto foram refutadas enfaticamente. O selvagem individualista, que procura alimentos ou caça para si mesmo ou para sua família, nunca existiu. Na verdade, a prática de prover as necessidades domésticas próprias tornou-se um aspecto da vida econômica apenas em um nível mais avançado da agricultura. Mesmo então, ela nada tinha em comum com a motivação do ganho, nem com a instituição de mercados. O seu padrão é o grupo fechado. Tanto no caso de entidades de família muito diferentes, como no povoamento, ou na casa senhorial, que constituíam unidades auto-suficientes, o princípio era invariavelmente o mesmo, a saber, o de produzir e armazenar para a satisfação das necessidades dos membros do grupo. O princípio é tão amplo na sua aplicação como o da reciprocidade ou da redistribuição. A natureza do núcleo institucional é indiferente: pode ser sexo, como na família patriarcal; localidade, como nas aldeias; ou poder político, como no castelo senhorial. E também não importa a organização interna do grupo. Pode ser tão despótica como a *família* romana ou tão democrática como a *zadruga* sul-eslava; tão grande como os imensos domínios dos magnatas Carolíngios ou tão pequenas como a propriedade camponesa média da Europa Ocidental. A necessidade de comércio ou de mercados não é maior do que no caso da reciprocidade ou da redistribuição.

Foi justamente esta situação que Aristóteles tentou estabelecer como norma há mais de dois mil anos. Pesquisando o passado das altitudes rapidamente declinantes de uma economia de mercado de caráter mundial, temos que concordar que a famosa distinção que ele faz entre a domesticidade propriamente dita e o ato de se ganhar dinheiro

money-making, no capítulo introdutório da sua *política*, foi provavelmente o indicador mais profético jamais feito no campo das ciências sociais. Ainda continua sendo a melhor análise do assunto que possuímos. Aristóteles insiste na produção para uso, contra a produção visando ao lucro, como essência da domesticidade propriamente dita. Assim, a produção acessória para o mercado, argumenta ele, não precisa destruir a auto-suficiência doméstica, uma vez que a colheita seja reinvestida na fazenda, para sustento, seja como gado ou cereal. A venda dos excedentes não precisa destruir a base da domesticidade.

Somente um gênio do senso comum poderia afirmar, como ele o fez, que o ganho era uma motivação peculiar à produção para o mercado, e que o fator dinheiro introduzira um novo elemento na situação. No entanto, enquanto os mercados e o dinheiro fossem meros acessórios de uma situação doméstica auto-suficiente, o princípio da produção para uso próprio poderia funcionar. Nesse sentido, ele estava inteiramente certo, embora deixasse de ver como era impraticável ignorar a existência de mercados numa época em que a economia grega tinha se tornado dependente do comércio atacadista e do capital de empréstimos. Esse foi o século em que Delos e Rhodes se desenvolveram em empórios de seguros de fretes, empréstimos marítimos e bancos de capital de giro, comparados aos quais a Europa Ocidental de mil anos depois foi o próprio retrato do primitivismo. No entanto, Jowett, Mestre em Balliol,^{*} se enganou redondamente quando considerou correta a suposição de que a Inglaterra vitoriana tinha uma noção muito mais clara do que Aristóteles, sobre a natureza da diferença entre o setor doméstico e o que ganha dinheiro. Ele desculpava Aristóteles alegando que “os temas do conhecimento ligados ao homem se entrelaçam uns com os outros e, na época de Aristóteles, eles não se distinguiram facilmente”. É verdade que Aristóteles não reconheceu claramente as implicações da divisão do trabalho e sua ligação com os mercados e o dinheiro, assim como não compreendeu as utilizações do dinheiro como crédito e capital. Nesse ponto, as restrições de Jowett são justificadas. Entretanto, foi o mestre de Balliol, e não Aristóteles, que se tornou insensível às implicações humanas de se ganhar dinheiro. Ele não viu que a distinção entre o princípio do uso e o princípio do ganho era a chave para a civilização inteiramente diferente cujos contornos Aristóteles acertadamente previu dois mil anos antes do seu advento,

baseando-se, para isso, nos simples rudimentos de uma economia de mercado disponível na época, enquanto Jowett, já com o espécime inteiramente pronto diante dele, ignorou a sua existência. Ao denunciar o princípio da produção visando lucro “como não natural ao homem”, por ser infinito e ilimitado, Aristóteles estava apontando, na verdade, para o seu ponto crucial, a saber, a separação de uma motivação econômica isolada das relações sociais nas quais as limitações eram inerentes.

De forma mais ampla, essa proposição sustenta que todos os sistemas econômicos conhecidos por nós, até o fim do feudalismo na Europa Ocidental, foram organizados segundo os princípios de reciprocidade ou redistribuição, ou domesticidade, ou alguma combinação dos três. Esses princípios eram institucionalizados com a ajuda de uma organização social a qual, *inter alia*, fez uso dos padrões de simetria, centralidade e autarquia. Dentro dessa estrutura, a produção ordenada e a distribuição dos bens era assegurada através de uma grande variedade de motivações individuais, disciplinadas por princípios gerais de comportamento. E entre essas motivações, o lucro não ocupava lugar proeminente. Os costumes e a lei, a magia e a religião cooperavam para induzir o indivíduo a cumprir as regras de comportamento, as quais, eventualmente, garantiam o seu funcionamento no sistema econômico.

O período greco-romano, a despeito do seu conteúdo altamente desenvolvido, não representou qualquer ruptura nesse sentido; ele se caracterizou pela redistribuição de cereais, em grande escala, feita pela administração romana numa economia em tudo doméstica, e ele não se constituiu em exceção à regra vigente de que até o final da Idade Média os mercados não desempenharam papel importante no sistema econômico – prevaleciam outros padrões institucionais.

A partir do século XVI, os mercados passaram a ser mais numerosos e importantes. Na verdade, sob o sistema mercantil, eles se tornaram a preocupação principal dos governos. Entretanto, não havia ainda sinal de que os mercados passariam a controlar a sociedade humana. Pelo contrário. Os regulamentos e os regimentos eram mais severos do que nunca; estava ausente a própria idéia de um mercado auto-regulável. Para compreender a súbita mudança para um tipo inteiramente novo da economia no século XIX, devemos nos voltar, agora, para a história do mercado, uma instituição que praticamente negligenciamos em nosso resumo dos sistemas econômicos do passado.

^{*} Um colégio de Oxford. (N. do R.)