CATEGORIAS SOCIOLOGICAS FUNDAMENTAIS DA GESTÃO ECONÔMICA

Nota preliminar. Neste capítulo, não pretendemos, de modo algum, desenvolver uma "teoria econômica", mas apenas definir alguns conceitos freqüentemente usados nesta obra e examinar certas relações sociológicas elementares dentro da vida econômica. Também aqui a forma da conceituação está determinada puramente por razões de conveniência. Conseguimos evitar completamente, em nossa terminologia, o discutido conceito de "valor". No que se refere à terminologia de K. BUCHER, só a modificamos, nas respectivas passagens (sobre a divisão do trabalho), quando, para nossos fins, parecia conveniente fazê-lo. Qualquer "dinâmica" fica, por enquanto, fora de nossa consideração.

§ 1. Uma ação será denominada "economicamente orientada" na medida em que, segundo seu sentido visado, esteja referida a cuidados de satisfazer o desejo de obter certas utilidades. Denominamos "gestão econômica" o exercício *pacífico* do poder de disposição que *primariamente* é economicamente orientado, havendo "gestão econômica racional" quando tem caráter racional com referência a fins e de acordo com um *plano*. Denominamos "economia" a gestão econômica autocéfala e *contínua*, havendo "empresa econômica" quando, além de continuidade, ela apresente a organização característica de uma empresa.

1. Já observamos antes (capítulo I, § 1, II, 2, p. 14) que a gestão econômica em si não é necessariamente ação social.

2. A definição da gestão econômica tem de ser a mais geral possível e expressar claramente que todos os processos e objetos "econômicos" adquirem seu caráter como tais unicamente pelo *sentido* que neles põe a ação humana — como fim, meio, obstáculo ou resultado acessório. Só que não é possível expressá-lo, como às vezes acontece, dizendo que a gestão econômica é um fenômeno "psíquico", pois o preço, a produção de bens e mesmo a "valorização subjetiva" destes — sendo processos *reais* — estão longe de se limitar à esfera "psíquica". No entanto, a expressão significa uma coisa correta: esses processos têm um *sentido* visado peculiar, e só este constitui sua unidade e os torna compreensíveis. A definição da gestão econômica, além disso, tem de receber uma forma que também abranja a moderna economia aquisitiva, não podendo, portanto, *partir* das "necessidades de consumo" e sua "satisfação", senão, por um lado, do fato (que também se aplica ao puro interesse em ganhar dinheiro) de que certas utilidades são *desejadas*, e, por outro lado, do fato (que também se aplica à pura economia de satisfação de necessidades, mesmo em sua forma mais primitiva) de que se procura satisfazer esse desejo

mediante determinadas *provisões* (por mais primitivas ou tradicionalmente arraigadas que sejam).

3. Denominamos "ação economicamente orientada", em oposição à "gestão econômica", toda ação que esteja primariamente orientada a) por outros fins, mas em seu curso toma em consideração a "situação econômica" (a necessidade subjetivamente reconhecida da provisão econômica), ou b) por essa situação, empregando, porém, como meio a *coação física*, isto é, toda ação que também se determina pela situação econômica, mas que não se orienta por ela em primeiro lugar ou não o faz de maneira pacífica. "Gestão econômica" significa, portanto, para nós, uma orientação *subjetiva e primariamente* econômica. (Subjetiva porque o que importa é a crença na necessidade da provisão, e não a necessidade objetiva desta.) No caráter "subjetivo" desse conceito, isto é, na circunstância de que o *sentido visado* da ação lhe imprime o caráter de gestão econômica, insiste com razão R. LIEFMANN, apesar de supor, injustamente, que todos os demais [autores] dizem o contrário.

4. Toda classe de ação pode ser economicamente *orientada*, inclusive a ação violenta (por exemplo, a ação bélica: guerras de rapina, guerras comerciais). A este respeito, foi sobretudo Franz Oppenheimer quem opôs com razão ao meio "econômico" o meio "político". É de fato conveniente separar este último aspecto da "economia". A orientação prática para a violência se opõe fortemente ao espírito da "economia" — no sentido corrente da palavra. Por isso não cabe designar a apropriação imediata e violenta de bens alheios e a imposição real e imediata de determinado comportamento de outros por meio da luta como gestão econômica. É evidente que a *troca* não é o *único* meio econômico, mas apenas *um* entre outros, ainda que dos mais importantes. E também é evidente que a *provisão* economicamente orientada e formalmente pacífica que se preocupa com os meios e os resultados de futuras ações violentas (armamento, economia de guerra) é "economia" do mesmo modo que qualquer outra ação desse gênero.

Toda "política" racional serve-se da orientação econômica em seus *meios*, e toda política pode pôr-se a serviço de *fins* econômicos. Do mesmo modo, a economia — nem toda, mas nossa economia moderna, em nossas condições modernas — precisa da garantia do poder de disposição pela coação jurídica do *Estado*. Isto é: pela ameaça de eventuais medidas coativas para garantir a manutenção e aplicação dos poderes de disposição formalmente "legítimos". Mas a economia que dessa maneira se protege não tem, ela mesma, caráter coativo.

Nada revela melhor o equívoco na afirmação de que a *economia* (qualquer que seja sua definição) é conceitualmente *apenas* "meio" — em *oposição*, por exemplo, ao "Estado" etc. — do que o fato de que precisamente o Estado só pode ser definido a partir do meio que hoje monopolicamente emprega (a coação física). Se economia significa algo, então na prática ela é a escolha previdente entre *fins* precisamente, ainda que se *oriente* pela escassez dos meios que parecem disponíveis e acessíveis para estes vários fins.

5. Nem toda ação racional quanto a seus meios pode ser chamada "gestão econômica racional" ou, em geral, "gestão econômica". Especialmente não devem ser empregados como idênticos os termos "economia" e "técnica". A "técnica" de uma ação significa para nós a soma dos *meios* nela empregados, em *oposição* ao sentido ou fim pelo qual, em última instância, se orienta (*in concreto*); a técnica "racional" significa uma aplicação de meios que, consciente e planejadamente, está orientada pela experiência e pela reflexão, e, em seu máximo de racionalidade, pelo pensamento científico. O que concretamente se entende por "técnica" é, portanto, fluido: o sentido último de uma ação *concreta*, considerado dentro de um *complexo* de ações, pode ser de natureza "técnica", isto é, constituir um meio em relação àquele complexo; mas, em relação à ação *concreta*, essa função técnica (técnica do ponto de vista daquele complexo de ações) constitui o "sentido", e os meios que aplica são sua "técnica". Técnica, neste sentido, existe, portanto, em toda ação: técnica da oração, técnica da ascese, técnica do pensamento e da pesquisa, técnica mnemônica, técnica da educação, técnica da dominação política ou hierocrática, técnica administrativa, técnica erótica, técnica militar, técnica musical (de um virtuoso, por exemplo), técnica de um escultor ou pintor, técnica jurídica etc., e todas elas são suscetíveis aos mais diversos graus de racionalidade. Sempre que se apresentar uma "questão técnica", isto significa que existem dúvidas sobre os *meios* mais racionais. O critério de racionalidade para a técnica é, entre outros também, o famoso princípio do "esforço mínimo": o resultado ótimo *em comparação* com os meios a serem aplicados (não "com os meios — absolutamente — mínimos"). O princípio aparentemente equivalente vale também para a economia (como,

em geral, para toda ação racional), porém, num *sentido* diferente. Na medida em que se trata de "técnica" pura, na acepção que damos à palavra, interessam a esta unicamente os meios mais apropriados para chegar a determinado resultado, que aceita como finalidade dada e indiscutível. Em comparação com outros que talvez ofereçam o *mesmo* grau de perfeição, segurança e durabilidade do resultado, esses meios têm de ser também os mais econômicos quanto ao *esforço* que exigem. Em comparação com outros, a saber, desde que sejam imediatamente *comparáveis* os graus de esforço quando se busca o mesmo resultado por caminhos diversos. À técnica *pura* não interessam, nesse processo, as demais necessidades. Por exemplo, ela resolveria o problema de se construir de ferro ou de platina determinado elemento tecnicamente indispensável de uma máquina — desde que concretamente houvesse quantidade suficiente desta última matéria para chegar a determinado resultado concreto em questão — unicamente sob o aspecto de como alcançar a maior perfeição no resultado e em qual dos dois caminhos, em *comparação* com o outro, seria menor o dispêndio de outros elementos (de trabalho, por exemplo). Mas, quando passa a considerar a diferença na *raridade* de ferro e de platina, em relação à demanda total — o que hoje costuma fazer todo "técnico", ainda no laboratório químico —, sua orientação já não é "puramente técnica" (no sentido aqui adotado da palavra) mas também *econômica*. Do ponto de vista da "gestão econômica", problemas "técnicos" significam o exame dos "custos" — questão fundamentalmente importante para a economia, mas que, dentro de *seu* círculo de problemas, sempre toma esta forma: como se realizará a satisfação de *outras* necessidades (atuais e qualitativamente diferentes ou futuras e qualitativamente homogêneas, dependendo do caso) quando, para satisfazer *esta* necessidade, se empregam agora esses meios. (Tratam deste problema, de forma análoga, a obra de VON GOTTL, *Grundriss der Sozialökonomik*, seção II, 2; de maneira excelente e pormenorizada, as exposições de R. LIEFMANN, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, vol. I, p. 334 e seg. [2ª ed. 1920, p. 327 e seg.]. É equivocada a redução "em última instância" de todos os "meios" ao "esforço de trabalho".)

Pois a questão de quanto "custa", em termos relativos, a aplicação de determinados meios para alcançar determinado fim, de natureza técnica, está concatenada, em última instância, com a da aplicabilidade de meios (entre eles, sobretudo, a força de *trabalho*) para *fins* diversos. De natureza "técnica" (no sentido da palavra aqui adotado) é, por exemplo, o problema de quais os tipos de dispositivos que se devem empregar para mover determinada espécie de carga ou para extrair produtos de minas a determinada profundidade, e quais deles sejam os mais "apropriados"; o que significa, entre outras coisas, os que levem ao resultado com um mínimo *relativo* (em relação ao resultado) de trabalho *efetivo*. O problema adquire caráter "econômico" quando a questão é a seguinte: se — no caso de uma economia de *troca* — os gastos em dinheiro serão *compensados* pela venda dos produtos obtidos, ou se — no caso de uma economia *planificada* — se pode colocar à disposição da obra em questão os trabalhadores e meios de produção necessários para sua realização, sem prejudicar *outras* interesses de abastecimento, considerados *mais importantes*. Em ambos os casos trata-se de um problema de comparação de *finalidades*. A economia orienta-se, em primeiro lugar, pelo fim aplicado; a técnica, pelo problema dos *meios* a serem aplicados (dado o fim). A circunstância de que toda atividade técnica se fundamenta em determinado fim *aplicado* é no fundo sem importância para a questão da racionalidade "técnica", do ponto de vista puramente *conceitual* (mas não, de fato). Técnica racional, segundo a definição aqui empregada, pode também estar a serviço de finalidades para as quais não existe *demanda* alguma. Assim alguém poderia, como puro passatempo "técnico", produzir *ar atmosférico*, fazendo uso dos meios técnicos mais modernos, sem que se possa objetar um mínimo contra a racionalidade de seu procedimento: do ponto de vista *econômico*, sua ação, em condições normais, seria irracional porque não existe nenhuma necessidade de se preocupar com o abastecimento desse produto (compare VON GOTTL-OTTLIENFELD em *Grundriss der Sozialökonomik*, II, 2). A orientação econômica do chamado desenvolvimento tecnológico pelas possibilidades de *lucto* é um dos fatos fundamentais da história da técnica. Mas *não* foi exclusivamente esta orientação econômica — por mais importante que tenha sido — que indicou à técnica o caminho de seu desenvolvimento. Houve também, em parte, o jogo de idéias e a meditação de ideólogos "alheios ao mundo", em parte, interesses fantásticos ou dirigidos ao além, em parte, problemas artísticos e outros motivos extra-econômicos. No entanto, em todos os tempos e especialmente hoje, o fator principal para o desenvolvimento técnico é o condicionamento econômico; sem o cálculo

racional como base da economia, isto é, sem condições histórico-econômicas de natureza extremamente concreta, não teria nascido a técnica racional. A circunstância de termos incluído *expressamente*, já no conceito inicial, aquilo que caracteriza a economia em oposição à técnica, deve-se ao ponto de partida sociológico. Do caráter de "continuidade" segue-se, para a Sociologia, pragmaticamente a avaliação dos fins, entre si e em relação aos "custos" (na medida em que estes sejam algo diferente da renúncia a determinado fim em favor de outros mais urgentes). Uma teoria econômica, ao contrário, faria bem em incluir aquela característica *desde o princípio*.

6. No conceito sociológico da "gestão econômica" não deve faltar a característica do poder de *disposição*, já que pelo menos a economia aquisitiva se realiza por completo na forma de contratos de troca, isto é, na aquisição planejada de poderes de disposição. (Dessa maneira estabelece-se a relação com o "Direito".) Mas também toda outra organização da economia implica *alguma* distribuição efetiva dos poderes de disposição, orientando-se, porém, por princípios completamente diferentes dos da economia privada de hoje, que garante estes poderes *juridicamente* a economias *particulares* com caráter autônomo e autocéfalo. Pois ou os *dirigentes* (socialismo) ou os membros (anarquismo) têm de poder contar com o poder de disposição sobre a mão-de-obra dada e as utilidades existentes: este fato pode ser terminologicamente disfarçado, porém não eliminado por via interpretativa. Nem os meios pelos quais se garante — seja de forma convencional, seja de forma jurídica — essa disposição, nem a circunstância de ela poder carecer de qualquer garantia externa, podendo-se apenas contar com ela com segurança (relativa), em virtude de certo costume ou de determinada situação de interesses, têm importância do ponto de vista *conceitual*, por mais indispensável que sejam, sem dúvida, para a economia moderna, as garantias *jurídicas* com caráter coativo. O fato de aquela categoria ser conceitualmente indispensável para a consideração econômica da ação social não significa, portanto, que a ordem *jurídica* garantidora dos poderes de disposição seja igualmente indispensável *para a conceituação*, por mais indispensável que possa parecer do ponto de vista empírico.

7. No conceito de "poder de disposição" incluímos também a possibilidade — efetiva ou de alguma forma garantida — de dispor sobre a própria *força de trabalho* (o que não se aplica automaticamente — por exemplo, aos escravos).

8. Uma teoria *sociológica* da economia se vê obrigada a introduzir desde logo em suas categorias o conceito de "bens" (como acontece no § 2), pois ela se ocupa com aquele tipo de "ação" que recebe seu *sentido* específico do *resultado* das cogitações (apenas teoricamente isoláveis) dos agentes econômicos. De outra maneira *pode* (talvez) proceder a teoria econômica, cujos resultados teóricos constituem a base da Sociologia econômica — ainda que esta, em certos casos, tenha de criar seus próprios conceitos.

§ 2. Por "utilidades" entendemos sempre as probabilidades (reais ou supostas) concretas e *particulares* de aplicabilidade presente ou futura, consideradas como tais por um ou vários agentes econômicos cuja presumível importância como meios para os fins desse agente (ou desses agentes) orienta suas atividades econômicas.

As utilidades podem ser serviços prestados por objetos não-humanos (coisas) ou por homens. Aos *objetos* suscetíveis de prestar serviços úteis de natureza qualquer denominamos "bens", e às utilidades que consistem numa atividade humana denominamos "serviços". Objeto de provisão econômica são também relações sociais apreciadas como fontes de possível poder de disposição, presente ou futuro, sobre determinadas utilidades. As oportunidades estabelecidas a favor de determinada *economia*, pelo costume, pela situação ou pela ordem (convencional ou juridicamente) garantida, denominamos "oportunidades econômicas".

Compare VON BOHM-BAWERK, *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkt der volkswirtschaftlichen Güterlehre* (Innsbruck, 1881).

1. Bens e serviços não esgotam o âmbito das condições do mundo circundante que, para um agente econômico, podem ser importantes e objetos de provisão. A relação de "fidelidade do freguês" ou a tolerância de determinadas medidas econômicas por parte daqueles que as

poderiam impedir e muitas outras formas de comportamento podem ter igual importância para a gestão econômica e também ser objetos da provisão econômica ou, por exemplo, de contratos. Mas obteríamos conceitos imprecisos subordinando-as a uma destas duas categorias. Essa conceitualização é determinada unicamente por razões de conveniência, portanto.

2. Igualmente imprecisos se tornariam os conceitos (conforme corretamente observou v. Böhm-Bawerk) se chamássemos indistintamente "bens" a todas as entidades da experiência e da linguagem corrente, e então equiparássemos o conceito de bens aos objetos úteis. Empregando-se num sentido rigoroso o conceito de "utilidade", não se pode dizer que um "cavalo" ou uma "barra de ferro" sejam "bens". Um "bem"; neste sentido, é a aplicabilidade peculiar desses objetos — por exemplo, como força de tração ou de sustentação etc. —, que se *considera* desejável e na qual se *acredita*. Muito menos podem considerar-se "bens", segundo essa terminologia, as possibilidades que têm a função de objetos de circulação econômica (na compra, na venda etc.), tais como a "clientela", a "hipoteca" ou a "propriedade". Aquilo que oferecem a uma economia essas oportunidades, estabelecidas ou garantidas pela ordem vigente (tradicional ou estatuída), de obter poderes de disposição sobre utilidades objetivas e pessoais denominamos, *para simplificar*, "oportunidades econômicas" (ou simplesmente "oportunidades", quando não há perigo de equívocos).

3. A circunstância de só chamarmos "serviços" a formas ativas de comportamento (e não a atos de "tolerância", "permissão" ou "omissão") deve-se a razões de conveniência. Segue-se daí, entretanto, que as categorias de "bens" e "serviços" não constituem uma classificação abrangente de *todas as utilidades* economicamente estimadas.

Sobre o conceito de "trabalho", veja § 15.

§ 3. A orientação econômica pode realizar-se de forma tradicional ou de forma racional referente a fins. Mesmo com considerável racionalização da ação a influência exercida pela orientação tradicional permanece relativamente importante. A orientação racional determina, em regra, primariamente a ação de *direção* (veja § 15) qualquer que seja a natureza desta. O desenvolvimento da gestão econômica racional a partir da busca puramente instintiva e reativa de alimento ou a partir da utilização de uma técnica tradicional e de relações sociais habituais está condicionada *também*, em considerável grau, por ações e acontecimentos não-econômicos e não-cotidianos e, além disso, pela pressão da necessidade por restrição absoluta ou (regularmente) relativa do espaço de subsistência.

1. Naturalmente, não existe para a ciência, em *princípio*, uma "situação econômica primordial". Poder-se-ia, por convenção, chegar ao acordo de considerar e analisar como tal a situação da economia em determinado nível *técnico*: o do *equipamento* mínimo constatável. Mas não nos cabe, de modo algum, deduzir dos atuais rudimentos encontráveis entre povos primitivos pobres em equipamento (por exemplo, os vedas ou certas tribos no interior do Brasil), que a gestão econômica de todos os povos do passado situados no mesmo nível de desenvolvimento técnico teve a mesma forma. Pois, do ponto de vista puramente econômico, existia nesse nível de desenvolvimento a possibilidade tanto de uma intensa acumulação de trabalho em grandes grupos (veja § 16) quanto, ao contrário, de um extremo isolamento em grupos pequenos. Para a decisão entre ambas as possibilidades, além de circunstâncias econômicas naturalmente condicionadas, puderam oferecer também estímulos muito diversos determinadas circunstâncias extra-econômicas (por exemplo, militares).

2. Guerra e migração não são, em si mesmas, processos econômicos (ainda que nelas predominasse, especialmente nas épocas primitivas, a orientação econômica), mas freqüentemente tiveram por conseqüência, em todos os tempos até a época mais recente, mudanças radicais na economia. Na situação de uma crescente contração *absoluta* do espaço da subsistência (condicionada por fatores climáticos, desflorestamento ou assoreamento), grupos de homens reagiram de forma muito diversa, conforme a estrutura da situação de interesses e o tipo de interferência de interesses não-econômicos. Mas a reação típica foi a restrição na satisfação das necessidades

e a diminuição absoluta de seu número. Na situação de uma contração *relativa* do espaço de subsistência (condicionada por um nível dado na satisfação das necessidades e na distribuição das possibilidades de *ganho* — veja § 11), reagiram também de maneira muito diversa, porém com maior freqüência do que no primeiro caso, na forma de uma racionalização crescente da economia. Nem para esse ponto, contudo, é possível estabelecer tendências gerais. O enorme crescimento da população na China (desde que possamos confiar na "estatística" deste país) a partir do início do século XVIII produziu efeitos contrários aos do mesmo fenômeno paralelamente observado na Europa (por razões sobre as quais poderíamos dizer, pelo menos, alguma coisa); a estreiteza crônica do espaço de subsistência no deserto árabe apenas em fases isoladas suscitou a modificação da estrutura econômica e política, e, nestes casos, o estímulo mais forte foi o desenvolvimento extra-econômico (religioso).

3. O tradicionalismo forte e duradouro na condução da vida, por exemplo, da classe trabalhadora no início dos tempos modernos não impediu o intenso incremento da racionalização nas economias de lucro sob direção capitalista, mas isso tampouco aconteceu no caso da racionalização fiscal-socialista das finanças públicas no Egito. (Contudo, foi a superação pelo menos parcial dessa atitude tradicionalista que, no Ocidente, possibilitou o desenvolvimento em direção a uma economia especificamente moderna, racional e capitalista.)

§ 4. As medidas típicas da gestão econômica *racional* são as seguintes:

1) distribuição planejada, entre o presente e o futuro (poupança), das utilidades com cuja disponibilidade crêem poder contar os agentes econômicos, por razões quaisquer;

2) distribuição planejada das utilidades disponíveis entre várias possibilidades de aplicação, estabelecendo-se uma ordem segundo a importância estimada delas: segundo a utilidade marginal.

Observam-se esses casos (em sua forma mais rigorosa: "estática") com freqüência significativa nas épocas de paz; sua forma atualmente mais freqüente é a da gestão econômica baseada na renda em *dinheiro*;

3) abastecimento planejado — produção e obtenção — com aquelas utilidades das quais *todos* os meios para produzi-las ou obtê-las se encontram dentro do âmbito dos poderes de disposição dos agentes econômicos. No caso de um procedimento racional, realiza-se uma ação desta espécie quando se considera a urgência estimada do desejo superior ao presumível esforço exigido para obter o resultado esperado, isto é: 1) ao dispêndio dos serviços provavelmente necessários, e 2) às outras possibilidades de aplicar os bens necessários neste caso e, portanto, ao produto final que se poderia obter aplicando-os de outra maneira (produção em sentido amplo que inclui também os serviços de *transporte*);

4) aquisição planejada de um poder garantido de disposição — ou da participação nesse poder — sobre aquelas utilidades

α. que elas mesmas ou

β. das quais os meios para produzi-las ou obtê-las se encontram em poder de disposição alheio ou

γ. as quais estão expostas à concorrência de terceiros, no que se refere a sua produção ou obtenção, ameaçando o abastecimento próprio, mediante o estabelecimento de uma relação associativa com os atuais detentores do poder de disposição ou com os concorrentes no processo de produção, ou obtenção dessas utilidades.

A relação associativa com os atuais detentores alheios do poder de disposição pode realizar-se:

a. mediante a criação de uma associação por cuja ordem deve orientar-se o abastecimento com utilidades ou sua aplicação;

b. mediante a *troca*.

Com respeito a *a*): o sentido da ordem da associação pode ser:

α. racionamento do abastecimento, ou do aproveitamento, ou do consumo, a fim de limitar a concorrência na produção ou obtenção (associação reguladora);

β. criação de um poder de disposição unitário para administrar de forma *planejada* as utilidades que até então se encontravam em âmbitos separados de disposição (associação administrativa).

Com respeito a *b*) a troca é um compromisso de interesses entre os participantes pelo qual se entregam bens ou possibilidades como retribuição recíproca. A troca pode ser ambicionada e realizada:

1) de forma tradicional ou convencional e, portanto, irracional, do ponto de vista econômico (especialmente no segundo caso), ou

2) de forma racional, economicamente orientada. Toda troca racionalmente orientada é a conclusão mediante um compromisso de uma prévia luta de interesses aberta ou latente. A luta entre os interessados numa troca cuja conclusão supõe um compromisso dirige-se sempre, no caso de uma luta pelo preço, contra os que estão interessados na troca na qualidade de participantes (meio típico: o regateio) ou, no caso de uma luta de concorrência, contra terceiros, reais ou possíveis (atuais ou futuros) interessados na troca e concorrentes no tocante à produção ou obtenção (meio típico: oferecimento de preços mais baixos ou mais altos).

1. Utilidades (bens, trabalho ou outros portadores das mesmas) encontram-se no âmbito de disposição de um agente econômico quando este *de fato* pode contar com a possibilidade de empregá-las (relativamente) a vontade, sem interferência de terceiros, qualquer que seja o fundamento dessa possibilidade: a ordem jurídica, a convenção, o costume ou a situação de interesses. De modo algum a garantia jurídica do poder de disposição é *conceitualmente* (nem efetivamente) condição exclusiva da gestão econômica, ainda que hoje seja condição empiricamente indispensável com respeito aos meios materiais de produção ou obtenção.

2. A falta de madureza para o consumo pode também consistir na distância entre os bens maduros e o local de consumo. Por isso, consideramos aqui o *transporte* de bens (que se deve distinguir, naturalmente, do *comércio* de bens, que implica transferência do poder de disposição) como parte da "produção".

3. No caso de falta do poder de disposição próprio é indiferente, em princípio, a circunstância de quais sejam as causas — a ordem jurídica, a convenção, a situação de interesses, o costume ou idéias éticas conscientemente cultivadas — que impedem ações violentas contra o poder de disposição alheio por parte do agente econômico.

4. Concorrência na produção ou obtenção pode existir nas condições mais diversas. Especialmente, por exemplo, no caso de um abastecimento baseado num ato de ocupação: caçar, pescar, lenhar, pastar, desmoitar. Pode existir também e particularmente dentro de uma associação fechada para fora. A ordem que se dirige contra essa situação consiste sempre no racionamento da obtenção, o qual, em regra, se combina com a apropriação das possibilidades de obtenção, dessa maneira garantidas por um número rigorosamente limitado de indivíduos ou (na maioria dos casos) de comunidades domésticas. Todas as comunidades de camponeses e pescadores, e a regulação dos direitos de desmoitar, pastar e lenhar em terras comuns, a repartição dos pastos alpestres etc. têm esse caráter. Todas as formas de "propriedade" hereditária de terras aproveitáveis se propagaram mediante esse procedimento.

5. A troca pode estender-se a tudo que, de alguma forma, seja "transferível" ao âmbito de disposição de outra pessoa e pelo qual esta esteja disposta a dar alguma retribuição. Portanto, não apenas a "bens" e "serviços", mas também a oportunidades econômicas de toda espécie, por exemplo, uma "clientela" disponível simplesmente em virtude do costume ou da situação de interesses, mas sem qualquer garantia. Naturalmente, isso se aplica muito mais a todas as oportunidades de alguma forma *garantidas* por uma ordem. Objetos de troca não são, portanto, apenas utilidades atuais. Para nossos fins, é troca, no sentido mais amplo da palavra, *toda oferta*,

baseada num acordo formalmente voluntário, de utilidades atuais, contínuas, presentes ou futuras, qualquer que seja sua natureza, contra determinadas contraprestações de qualquer espécie. Assim é, por exemplo, a entrega ou disposição da utilidade de bens ou dinheiro para retribuição futura em bens da mesma espécie, ou a obtenção de alguma licença ou autorização de "desfrute" de certo objeto contra pagamento de "aluguel" ou "arrendamento", ou a prestação de serviços de qualquer espécie contra um salário. O fato de hoje, sociologicamente considerado, este último processo significar, para os "trabalhadores" no sentido dado no § 15, o ingresso numa associação de dominação, não entra por ora em nossa cogitação, assim como as diferenças entre "empresário" e "compra" etc.

6. A troca pode estar determinada pela tradição e, apoiada nesta, ter caráter convencional, ou estar determinada por motivos racionais. Atos de troca convencionais eram as trocas de presentes entre amigos, heróis, caciques, príncipes (veja-se a troca de armas entre Diomedes e Glauco), ainda que muitas vezes com forte orientação e controle racionais (vejam-se as cartas de Tell-el-Amarna). A troca racional só é possível quando *ambas* as partes esperam beneficiar-se dela ou quando uma delas se encontra numa situação forçada, condicionada por algum poder econômico ou por simples necessidades. Pode servir (veja § 11) para fins de abastecimento com produtos de necessidade cotidiana ou para fins de lucro, isto é, estar orientada pelo abastecimento de um ou vários participantes com determinado bem, ou por oportunidade de lucro no mercado (veja § 11). No primeiro caso, as condições da troca estão, em grande parte, individualmente determinadas e, neste sentido, ela tem caráter irracional: os excedentes de uma gestão doméstica, por exemplo, são avaliados, em sua importância, segundo a utilidade marginal *individual* dessa economia particular e, eventualmente, trocados abaixo de seu valor; em determinadas circunstâncias, desejos ocasionais fixam em nível muito alto a utilidade marginal dos bens pretendidos na troca. Oscilam, portanto, em alto grau os limites de troca determinados pela utilidade marginal. Uma relação de troca de caráter *racional* só se desenvolve no caso de bens trocados com facilidade no mercado (sobre o conceito, veja § 8) e, em grau mais elevado, quando se trata de bens trocados ou utilizados em gestão econômica aquisitiva (conceito: § 11).

7. As intervenções de uma associação reguladora mencionadas no item α não são as únicas possíveis, mas sim as que aqui interessam por serem aquelas resultantes de maneira mais imediata de uma situação em que a satisfação das necessidades como tal se vê ameaçada. Sobre a regulação da venda, veja mais adiante.

§ 5. Uma associação economicamente orientada pode ser, segundo sua relação com a economia:

a) associação com gestão econômica, quando a ação da associação, orientada por sua ordem vigente e primariamente extra-econômica, inclui também alguma gestão econômica;

b) associação econômica, quando a ação da associação, regulada pela ordem vigente, é primariamente gestão econômica autocéfala de determinada espécie;

c) associação reguladora da economia, quando e na medida em que a gestão econômica autocéfala dos membros se orienta, de modo *material* e heterônomo, pelas ordens da associação;

d) associação ordenadora, quando suas ordens regulam a gestão econômica autocéfala e autônoma dos membros apenas de modo *formal*, estabelecendo determinadas regras e garantindo as oportunidades assim adquiridas.

As *regulações* econômicas de caráter material encontram seus limites de fato onde a continuação de determinado comportamento econômico ainda é compatível com os interesses vitais de abastecimento das economias reguladas.

1. Associações com gestão econômica são o "Estado" (*não* o socialista ou comunista) e todas as demais associações (igrejas, uniões etc.) com finanças próprias, mas também, por exemplo, as comunidades educativas, as cooperativas não primariamente econômicas etc.

2. Associações econômicas, no sentido desta terminologia, são naturalmente não apenas as que habitualmente assim se chamam, como, por exemplo, sociedades aquisitivas (por ações), uniões de consumidores, *artels*, cooperativas e cartéis, como, em geral, todas as "empresas" econômicas que supõem atividades de várias pessoas, desde a utilização de uma oficina comum por dois artesãos até uma plausível associação comunista mundial.

3. Associações reguladoras da economia são, por exemplo, as antigas comunidades aldeãs de camponeses, as corporações e os grêmios de artesãos, os sindicatos, as associações patronais, os cartéis e todas as associações cuja direção regula, de modo material, o conteúdo e as tendências da gestão econômica, exercendo "política econômica", isto é: tanto as aldeias e cidades da Idade Média quanto todo Estado atual que pratica semelhante política.

4. Uma associação ordenadora pura é, por exemplo, o puro Estado de direito, que confere autonomia integral, em seu aspecto material, à gestão econômica das unidades domésticas e empreendimentos individuais, limitando-se a regular formalmente, no sentido de uma "arbitragem", o cumprimento das obrigações que provêm dos atos de troca livremente pactuados.

5. A existência de associações reguladoras e ordenadoras da economia pressupõe, em princípio, a autonomia (maior ou menor) dos indivíduos economicamente ocupados. Isto é, pressupõe nestes fundamentalmente a liberdade de disposição, embora limitada em graus diversos (pelas ordens que orientam as ações), e, portanto, a apropriação (pelo menos relativa) por eles de oportunidades econômicas das quais dispõem de modo autônomo. O tipo mais puro de associação ordenadora existe, portanto, quando todas as ações *humanas* procedem, em seu conteúdo, autonomamente, orientando-se somente pelas normas formais estabelecidas pela respectiva ordem, enquanto que todos os portadores *objetivos* de utilidades estão plenamente *apropriados*, de modo que se pode dispor deles à vontade, especialmente mediante troca — correspondendo à ordem de propriedade tipicamente moderna. Qualquer outra forma de limitação da apropriação e da autonomia implica uma regulação da economia porque compromete de alguma forma a orientação da ação humana.

6. A oposição entre associações reguladoras e puramente ordenadoras é fluida. Pois, naturalmente, o tipo da ordem "formal" pode (e deve) influenciar, de alguma forma, e às vezes profundamente, o aspecto material da ação. Muitas disposições jurídicas modernas, que pretendem ser normas puramente "ordenadoras", tendem, em virtude de sua forma, a exercer semelhante influência (voltaremos a isto na Sociologia do Direito). Além disso, uma limitação verdadeiramente rigorosa a disposições *puramente* ordenadoras só é possível na teoria. Muitas disposições jurídicas "obrigatórias" — e delas nunca se pode escapar — contêm, em algum grau, limitações importantes também para a forma da gestão econômica *material*. Precisamente as disposições jurídicas que supõem uma "autorização" contêm, em determinadas circunstâncias (por exemplo, no direito das sociedades por ações), limitações bem sensíveis à autonomia econômica.

7. Os efeitos da *limitação* imposta pelas regulações no setor material da economia podem manifestar-se: a) na cessação de determinadas tendências da economia (no caso de taxas sobre os preços, cultivo de terras somente para satisfazer necessidades próprias), ou b) no efetivo descumprimento das regulações (comércio clandestino).

§ 6. Denominamos *meio de troca* um objeto material de troca, na medida em que sua aceitação esteja orientada, de modo típico, *primariamente* por determinada expectativa do aceitante, que consiste na probabilidade duradoura — isto é, considerando-se o futuro — de trocá-lo, numa proporção que corresponde a seu interesse, por outros bens, seja por bens de qualquer espécie (meio de troca geral), seja por bens determinados (meio de troca específico). A probabilidade de sua aceitação, numa proporção calculável, em troca de outros bens (especificamente indicáveis) denominamos validade material do meio de troca, em relação àqueles outros bens; e seu emprego em si, de validade *formal*.

É *meio de pagamento* um objeto típico, na medida em que a validade de sua entrega, como cumprimento de determinadas obrigações, pactuadas ou impostas, é convencional ou juridicamente *garantida* (validade *formal* do meio de pagamento, que *pode* ao mesmo tempo significar validade *formal* como meio de troca).

Denominamos meios de troca ou de pagamento *cartais* aqueles artefatos que, em virtude da *forma* que receberam, têm determinada vigência formal — convencional, jurídica, pactuada ou imposta — dentro de determinado domínio pessoal ou regional, e que podem *dividir-se em parcelas*, quer dizer, representam determinado valor nominal ou um múltiplo ou uma fração deste, de modo que com eles é possível um *cálculo* puramente mecânico.

Denominamos *dinheiro* um meio de pagamento cartal que serve de meio de troca.

Associação monetária ou de meios de troca ou de meios de pagamento é uma associação, com referência ao dinheiro ou aos meios de troca ou de pagamento, quando e na medida em que a vigência convencional ou jurídica (*formal*) destes, no âmbito de vigência das ordens da associação, se impõe com alguma eficácia, em virtude dessas ordens: dinheiro interno ou meios de troca ou de pagamento internos. Aos meios de troca empregados na troca com não-sócios chamamos meios de troca externos.

Denominamos meios de troca ou de pagamento *naturais* aqueles que não são cartais. Cabe diferenciá-los:

a) do ponto de vista técnico:

1) segundo o bem natural que representam (especialmente jóias, roupas, objetos úteis e instrumentos) ou

2) segundo sejam ou não empregados conforme seu peso (ponderados);

b) do ponto de vista econômico: segundo seu emprego

1) primariamente para fins de troca ou para fins estamentais (prestígio de posse), ou

2) primariamente como meios de troca ou de pagamento, internos ou externos.

Dinheiro ou meios de troca ou de pagamento têm qualidade simbólica, na medida em que, além de seu emprego como tais, não gozam (em regra, não gozam mais) primariamente de um valor próprio; têm qualidade material, na medida em que seu valor *material*, como tal, está ou *pode* estar influenciado pela avaliação de sua aplicabilidade como bens de uso.

O *dinheiro* tem:

a) forma de moeda, ou

b) forma de nota: título.

Em forma de notas ele costuma estar adaptado à divisão em parcelas sob a forma de moeda ou referir-se a esta historicamente no que diz respeito a seu valor nominal.

Em forma de moeda, o dinheiro constitui:

1) "*dinheiro livre*" ou "*dinheiro de tráfico*", quando a instituição encarregada da emissão, por iniciativa de qualquer possuidor da respectiva matéria, transforma esta, em qualquer quantidade solicitada, em forma cartal de "moedas", orientando-se, portanto, a emissão materialmente pelas necessidades de meios de pagamento dos interessados na troca;

2) "*dinheiro bloqueado*" ou "*dinheiro administrativo*", quando a transformação em forma cartal depende da disposição da *direção* administrativa de uma associação, sendo essa disposição formalmente livre, mas materialmente orientada, em primeiro lugar, pelas necessidades de meios de pagamento dessa direção;

3) "*dinheiro regulado*", quando, apesar de estar limitada a transformação [em moedas], a forma e a extensão de sua emissão regulam-se eficazmente mediante normas.

Denominamos *meio de circulação* um título com a função de dinheiro em forma de nota, quando sua aceitação como dinheiro "provisório" se orienta pela probabilidade de que, em condições normais, esteja assegurada em qualquer momento sua conversão em dinheiro "definitivo": moedas ou meios de troca metálicos ponderados. Chamamo-lo *certificado*, quando essa probabilidade se apóia em regulações que fixam a armazenagem de fundos em moedas ou metal suficientes para sua cobertura *plena*.

Denominamos *escalas* dos meios de troca ou de pagamento as tarifações recíprocas, convencionais ou juridicamente impostas dentro de uma associação, dos meios de troca ou de pagamento naturais.

Denominamos *dinheiro corrente* as espécies de dinheiro que, de acordo com a ordem de uma associação monetária, têm validade ilimitada em espécie e quantidade como meios de pagamento; chamamos *material do dinheiro* a matéria com a qual este se produz; e *metal monetário* aquela com que se produz dinheiro de tráfico; entendemos por *tarifação* do dinheiro a valorização — fundamento da divisão em parcelas e da denominação — das diversas espécies de dinheiro administrativo de material diferente, em forma de notas ou de moedas, e por *relação monetária* o mesmo processo, referente às diversas espécies de dinheiro de tráfico de material diferente.

Chamamos *meio de pagamento intercambiário* aquele meio de pagamento que serve para a compensação do saldo de pagamento entre associações monetárias diversas, em última instância — isto é, quando não se protela o pagamento mediante uma prorrogação.

Toda nova ordem de uma associação referente ao setor monetário parte inevitavelmente do fato de que determinadas espécies de meios de pagamento foram aplicadas na liquidação de dívidas. Ela se contenta com sua legalização como meios de pagamento ou — quando impõe novos meios de pagamento — converte em seus cálculos as antigas unidades naturais, cartais ou ponderadas em unidades novas (princípio da chamada “definição histórica” do dinheiro como meio de *pagamento*; não examinamos aqui até que ponto esta repercute na relação de troca entre o dinheiro, como meio de troca, e os bens).

Observamos expressamente que não pretendemos apresentar aqui uma “teoria do dinheiro”, mas apenas fixar terminologicamente, da forma mais simples possível, algumas expressões que empregaremos mais adiante com alguma freqüência. Além disso, o que importa aqui é a descrição de determinadas conseqüências *sociológicas* elementares do uso do dinheiro. (Para mim, a teoria material do dinheiro mais aceitável é a de Mises. A *Staatliche Theorie des Geldes* de G. F. KNAPP — obra mais notável nesta especialidade — resolve de maneira excelente sua tarefa *formal*. No que se refere aos problemas materiais do dinheiro, é incompleta; voltaremos ao assunto mais adiante. Deixamos à parte, neste ponto, sua casuística louvável e terminologicamente valiosa.)

1. Meios de troca e meios de pagamento coincidem historicamente com freqüência. Mas essa coincidência não ocorre especialmente nas fases primitivas. Por exemplo, os meios de pagamento para dotes, tributos, presentes obrigatórios, multas, impostos pessoais etc. estão muitas vezes perfeitamente determinados do ponto de vista convencional ou jurídico, porém sem considerar os meios de *troca* que efetivamente circulam. A afirmação de Mises em *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel* (Munique, 1912) de que também ao Estado os meios de pagamento interessam apenas na qualidade de meios de troca só é correta quando se trata da gestão orçamentária de uma associação com *economia monetária*, mas não nos casos em que a posse de determinados meios de pagamento constitua sobretudo uma característica estamental (Sobre isso, veja H. SCHURTZ, *Grundriss einer Entstehungsgeschichte des Geldes*, 1898). A partir dos primeiros *regulamentos* referentes ao dinheiro, estabelecidos pelo Estado, “meio de pagamento” passou a ser o conceito jurídico e “meio de troca”, o econômico.

2. Os limites entre uma “mercadoria”, que só se compra porque se têm em conta futuras probabilidades de venda, e um “meio de troca” são aparentemente fluidos. Na realidade, porém, determinados objetos costumam monopolizar a função de meios de troca de forma tão exclusiva — e já nas condições mais primitivas — que sua posição como tais é inequívoca. (O trigo a ser ceifado em determinado “prazo” está destinado, segundo seu sentido subjetivo, a encontrar um *comprador definitivo*, não constituindo nem “meio de pagamento” nem “meio de troca”, e menos ainda “dinheiro”.)

3. O desenvolvimento de determinadas espécies de meios de troca, enquanto não existe dinheiro cartal, está condicionado por costumes, situações de interesses e convenções de todos os tipos, pelos quais se orientam os acordos entre os participantes na troca. Essas condições, não examinadas aqui em seus detalhes, em virtude das quais os meios de troca receberam primariamente a qualidade como tais, eram bem diversas, conforme o tipo de troca de que se tratava. Nem todo meio de troca era universalmente utilizável (nem mesmo dentro do círculo de pessoas que deste modo o empregava) em trocas de todos os tipos (por exemplo, o "dinheiro" de conchas não era meio de troca específico para mulheres e gado).

4. Também os "meios de pagamento" que não eram os "meios de troca" habituais desempenharam papel importante no desenvolvimento do dinheiro até sua posição particular. O "fato" de existirem obrigações (G.F. Knapp) — tributárias, de dote e de preço da noiva, convencionais de presentes aos reis ou dos reis entre si, de imposto pessoal etc. — e de estas muitas vezes (mas nem sempre) terem de ser cumpridas em determinadas espécies típicas de bens (em virtude de convenção ou coação jurídica) criou para estas espécies de bens (freqüentemente artefatos especificados por sua forma) uma posição particular.

5. "Dinheiro" (no sentido desta terminologia) poderia ser também as moedas com o valor de "um quinto de um *shekel*", com o cunho da casa (comercial), que se encontram mencionadas nos documentos babilônicos. Supondo-se, naturalmente, que servissem de meios de troca. Ao contrário, as barras empregadas somente como unidades de determinado peso e não divididas em parcelas não são, para nós, "dinheiro", mas apenas meios de troca ou de pagamento que podem ser pesados, por mais importante que seja este fato da *ponderabilidade* para o desenvolvimento do "cálculo monetário". As situações de transição (aceitação de moedas unicamente segundo seu peso etc.) são, naturalmente, numerosas.

6. "Cartal" é um termo introduzido pela obra *Staatliche Theorie des Geldes* de Knapp. Segundo ele, incluem-se nesta categoria todas as espécies de dinheiro, divididas em parcelas e cunhadas ou carimbadas, metálicas e não-metálicas, que foram providas de validade pela ordem jurídica ou por um acordo. Não há motivo de restringir a definição do conceito à proclamação pelo *Estado*, excluindo-se a convenção ou a coação pactuada. Tampouco poderia ser decisiva, naturalmente, a fabricação sob direção própria ou sob o controle do poder político — o qual, na China, repetidas vezes faltou por inteiro, e na Idade Média existiu somente em termos relativos —, desde que haja algumas *normas* referentes à forma definitiva (o que KNAPP também afirma). A validade como meio de pagamento e a utilização *formal* como meio de troca no comércio, *dentro* do âmbito de dominação da associação política, podem ser impostas coativamente pela ordem jurídica. Veja adiante.

7. Os meios de troca e de pagamento naturais têm em parte sobretudo a primeira função, em parte a segunda, em parte se destinam mais ao tráfico interno e em parte mais ao externo. A casuística não será considerada aqui; tampouco — *ainda* não — a questão da validade *material* do dinheiro.

8. Tampouco cabe neste ponto o estabelecimento de uma teoria material do dinheiro com referência aos preços (caso isso sequer seja tarefa da *Sociologia* econômica). Ser-nos-á aqui suficiente constatar o fato do emprego de dinheiro (em suas formas mais importantes), uma vez que nos interessam as *conseqüências* sociológicas mais gerais deste fato que, do ponto de vista econômico, tem caráter puramente formal. Antes de mais nada cabe observar que o "dinheiro", em sua qualidade como tal, *nunca* será nem pode ser um simples "vale" ou uma "unidade de cálculo" puramente nominal. A estimação de seu valor será sempre (e de forma muito complexa) *também* uma estimação de raridade (ou, no caso de "inflação", de abundância), conforme observamos precisamente em nossa época, e também nos tempos passados.

No socialismo, um "vale" emitido, por exemplo, na base de determinada quantidade de "trabalho" feito (e reconhecido como "útil") e referente a determinados bens poderia tornar-se um objeto de entesouramento ou de troca, obedecendo, sem dúvida, às regras da troca de bens naturais (eventualmente, de forma indireta).

9. As relações entre a utilização monetária e a não-monetária de um *material* tecnicamente apropriado para fabricar dinheiro podem ser observadas com perfeita precisão na história monetária da China e no alcance de suas conseqüências para a economia, uma vez que, ali, utilizando-se moedas de cobre, com alto custo de produção e grande flutuação no aproveitamento do *material monetário*, as condições se revelam com clareza singular.

§ 7. As conseqüências primárias do uso *típico* do dinheiro são:

1. A chamada "troca indireta" como meio de satisfazer as necessidades dos consumidores. Isto significa a possibilidade de uma *separação*: a) local, b) temporal, c) pessoal (e também muito essencial), d) quantitativa entre os bens oferecidos e os desejados na troca. Daí resulta a extraordinária ampliação das possibilidades de troca num momento dado e, ao mesmo tempo,
2. o cálculo em dinheiro do valor das prestações *prorrogadas*, especialmente das contraprestações na troca (dívidas);
3. a chamada "reserva de valor", isto é o entesouramento de dinheiro em espécie ou em forma de créditos realizáveis em qualquer momento, como meio de assegurar o futuro poder de disposição sobre *probabilidades* de troca;
4. a transformação progressiva de oportunidades econômicas em oportunidades de dispor de quantidade de dinheiro;
5. a individualização qualitativa e, com isso, indiretamente, a ampliação da satisfação de necessidades por parte das pessoas que têm dinheiro ou créditos em dinheiro ou oportunidades de ganhá-lo e, portanto, podem oferecê-lo por qualquer tipo de bens ou serviços;
6. a orientação, hoje típica, da obtenção de utilidades pela utilidade marginal daquelas quantidades de *dinheiro* das quais o dirigente de uma economia acredita poder dispor, provavelmente, em um futuro previsível. E, com isso:
7. a orientação das atividades lucrativas conforme todas as oportunidades oferecidas por aquela possibilidade de troca multiplicada por seus aspectos temporais, locais, pessoais e materiais (tópico 1), tudo isso em virtude do fator mais importante de todos, quer dizer
8. a possibilidade de *estimar* em dinheiro todos os bens e serviços suscetíveis de troca: *cálculo monetário*.

Materialmente, o cálculo em dinheiro significa, antes de mais nada, que não se estimam os bens exclusivamente segundo sua utilidade atual, em determinado lugar e para determinadas pessoas, mas que, considerando-se a forma de seu emprego (seja como meios de consumo, seja como meios de produção ou obtenção), têm-se em conta também todas as futuras probabilidades de utilização e estimação — em certas circunstâncias, por um número indeterminado de terceiros, para seus fins —, na medida em que estas se exprimem na forma de uma probabilidade de troca por dinheiro à qual tenha acesso o atual detentor do poder de disposição. A forma como isso ocorre, no caso do cálculo típico em dinheiro, denominamos *situação de mercado* (de determinado objeto).

O que discorreremos até agora refere-se apenas aos elementos mais rudimentares e já conhecidos de toda consideração do assunto "dinheiro" e dispensa, portanto, qualquer comentário especial. Não examinamos, aqui, a Sociologia do "mercado" (sobre os conceitos formais, veja §§ 8, 10).

Chamamos "*crédito*", no sentido mais geral, toda troca de poderes de disposição sobre bens materiais atualmente possuídos pela promessa de uma transferência futura do poder de disposição sobre outros bens materiais, de qualquer espécie. A concessão de crédito significa, antes de mais nada, a orientação pela possibilidade de efetivamente realizar-se essa transferência. Crédito, neste sentido, significa primariamente a troca do poder de disposição de uma economia sobre bens materiais ou dinheiro — poder do qual esta carece no momento atual, mas que espera obter em excesso no futuro — pelo poder de disposição de outra economia, existente atualmente, mas não utilizado

para fins próprios. No caso de racionalidade, ambas as economias esperam dessa troca oportunidades mais favoráveis (qualquer que seja sua natureza) do que as que a distribuição atual ofereceria sem a troca.

1. As oportunidades tomadas em consideração não necessitam ser de natureza econômica. O crédito pode ser dado e aceito para uma variedade de fins imagináveis (caritativos, bélicos).

2. O crédito pode ser dado e aceito em espécie ou em dinheiro, e em ambos os casos contra a promessa de prestações em espécie ou em dinheiro. A forma em dinheiro implica, entretanto, a concessão e aceitação do crédito mediante o *cálculo* em dinheiro, com todas suas conseqüências (das quais trataremos logo em seguida).

3. De resto, esta definição corresponde às concepções habituais. É evidente por si mesmo que o crédito é possível também entre associações de toda espécie, especialmente socialistas ou comunistas (e que é inevitável na coexistência de várias associações deste tipo economicamente não-autárquicas). No entanto, constitui um problema, no caso de ausência completa do uso de dinheiro, a base racional do cálculo. Pois o simples (e indiscutível) fato da possibilidade de um "tráfego de compensação" nada indicaria aos participantes sobre a racionalidade das condições oferecidas, sobretudo no caso do crédito a longo prazo. Estariam talvez na mesma situação das economias domésticas (*oikos*) do passado, que trocavam seus excedentes por artigos úteis. Com a diferença, no entanto, de que na época moderna se encontrariam em jogo enormes interesses de massas e especialmente interesses a *longo prazo*, ao passo que, para as massas fracamente abastecidas, precisamente a utilidade marginal da satisfação *atual* é muito elevada. Daí resulta a probabilidade de atos de troca *desfavoráveis* para obter os bens necessitados com maior *urgência*.

4. O crédito pode ser pedido para satisfazer necessidades atuais de abastecimento insuficientemente cobertas (crédito de consumo). No caso de racionalidade econômica, mesmo nestas condições só é concedido contra a concessão de vantagens. Mas isto não constitui a atitude originária (no caso do crédito de consumo historicamente primitivo, especialmente numa situação de penúria), mas o apelo aos deveres de fraternidade (sobre isto, veja as considerações sobre a associação de vizinhos, capítulo V).

5. O fundamento mais geral do crédito *não-gratuito*, em espécie ou em dinheiro, é naturalmente a circunstância de que, na maioria dos casos, a utilidade marginal da expectativa futura está mais elevada para o *credor* do que para o *devedor*, em virtude do melhor *abastecimento* do primeiro (o que, note-se bem, é um conceito *relativo*).

§ 8. Denominamos *situação de mercado* de um objeto de troca a totalidade das possibilidades de troca do mesmo por dinheiro, que podem ser reconhecidas pelos interessados na troca, no momento de sua orientação na luta de preços e de concorrência;

mercabilidade, o grau de regularidade com que um objeto costuma tornar-se objeto de troca no mercado;

liberdade de mercado, o grau de autonomia de cada interessado na troca, dentro da luta de preços e de concorrência;

regulação do mercado, ao contrário, a situação em que estão *materialmente* limitadas, por determinadas ordens, a mercabilidade de possíveis objetos de troca e a liberdade de mercado para possíveis interessados na troca. A regulação do mercado pode estar condicionada:

1. de modo somente tradicional, pela assimilação de limitações ou condições tradicionais da troca;

2. de modo convencional, pela desaprovação social da mercabilidade de determinadas utilidades ou da livre luta de preços e de concorrência para determinados objetos de troca ou para determinados círculos de pessoas;

3. de modo jurídico, pela efetiva limitação jurídica da troca ou da liberdade na luta de preços e de concorrência, de forma geral ou para determinados círculos de

peças ou objetos de troca, no sentido de uma influência da situação de mercado dos objetos de troca (regulações de preços) ou de uma limitação da posse, aquisição ou alienação do poder de disposição sobre bens, para determinados círculos de pessoas (monopólios juridicamente garantidos ou limitações jurídicas da liberdade da gestão econômica);

4. de modo voluntário: pela situação de interesses: regulação material e, ao mesmo tempo, liberdade formal do mercado. Essa situação tende a surgir quando determinados interessados na troca, em virtude de sua possibilidade efetiva, total ou aproximadamente exclusiva, de possuir ou adquirir o poder de disposição sobre determinadas utilidades (situação de monopólio), estão em condições de influir sobre a situação de mercado, eliminando de fato a liberdade de mercado de outros interessados. Para este fim, podem criar especialmente *acordos reguladores do mercado* (monopólios voluntários e cartéis de preços) entre si ou (e eventualmente: ao mesmo tempo) com parceiros típicos na troca.

1. É conveniente (mas não necessário) falar de situação de mercado apenas no caso da troca em dinheiro, porque só neste caso é possível uma homogênea expressão numérica. Para as "oportunidades de troca" em espécie é melhor empregar este próprio termo. No caso da existência de troca típica em dinheiro, as diversas espécies de objetos de troca tinham e têm mercabilidade — o que não cabe expor aqui em seus detalhes — em grau altamente diverso e variável. Em grau máximo, objetos de produção e de consumo em massa que podem ser classificados, em geral, segundo espécies; em grau mínimo, objetos singulares de procura ocasional; meios de abastecimento com períodos de uso e de consumo repetidos e a longo prazo, e meios de produção ou obtenção com períodos a longo prazo de emprego e de rendimento — sobretudo terras usadas para agricultura ou silvicultura — em grau muito menor do que bens de consumo cotidianos prontos para o uso ou meios de produção ou obtenção que servem ao consumo imediato ou são suscetíveis de uso uma única vez ou dão rendimento imediato.

2. O sentido racional econômico das regulações do mercado cresceu historicamente com a ampliação da liberdade formal de mercado e da universalização da mercabilidade. As regulações primárias estavam condicionadas em parte por idéias tradicionais ou mágicas, em parte por interesses do clã, do estamento, militares ou político-sociais, em parte, por fim, pelas necessidades daqueles que dominaram a respectiva associação, mas em todo caso determinadas por interesses que não estavam orientados pela tendência para alcançar o máximo de oportunidades de lucro ou de abastecimento de bens, puramente racionais e de acordo com o mercado, para os interessados neste último, e muitas vezes em colisão com este máximo. Ou 1) excluía permanentemente da mercabilidade determinados objetos, como as limitações por motivos mágicos, de clã ou estamentais (por exemplo, na esfera mágica, o tabu, na do clã, os bens hereditários, na do estamento, o feudo) ou o faziam temporariamente, como as regulações políticas em situações de carestia (por exemplo, para cereais). Ou ligavam a venda a determinadas preferências (de parentes, membros do mesmo estamento ou da mesma corporação, concidadãos) ou a preços máximos (por exemplo, regulações de preços em tempos de guerra) ou, ao contrário, a preços mínimos (por exemplo, honorários estamentalmente regulados de magos, advogados, médicos). Ou 2) excluía determinadas categorias de pessoas (nobres, camponeses ou, em certas circunstâncias, artesãos) da participação nas atividades de mercado, em geral ou para determinados objetos. Ou 3) limitavam por regulações de consumo (ordens estamentais de consumo, racionamentos por motivos de economia de guerra ou de política de preços) a liberdade de mercado dos consumidores. Ou 4) restringiam a liberdade de mercado dos concorrentes, por motivos estamentais (por exemplo, nas profissões liberais) ou de política de consumo, de lucro ou social ("política alimentícia das corporações"). Ou 5) reservavam para o poder político (monopólios dos príncipes) ou para seus concessionários (típico entre os monopolistas nos primórdios do capitalismo) o aproveitamento de determinadas oportunidades econômicas. Destas categorias de regulação do mercado, a quinta era a mais racional, do ponto de vista do mercado, sendo a primeira a menos racional. Ou seja, a última era a que mais fomentava a orientação da gestão econômica das diversas camadas interessadas na compra e venda de bens no mercado conforme

a situação deste, enquanto que as outras, em escala crescente até a primeira, a impediam. Em face destas regulações, estavam *interessados na liberdade de mercado* todos aqueles participantes na troca que se beneficiariam com a maior ampliação possível da mercabilidade dos bens, seja na qualidade de interessados no consumo, seja na de interessados na venda. Regulações do mercado *voluntárias* apareceram primeiro e ocorreram em seguida com maior frequência por parte dos interessados no *lucro*. Ao serviço de interesses monopólicos, podiam tanto 1) limitar-se a regular as possibilidades de venda e compra (de modo típico, os monopólios mercantis, universalmente existentes) quanto estender-se 2) às oportunidades de lucro pelo transporte (monopólios de navegação e ferroviários), 3) à produção de bens (monopólios de produção) ou 4) à concessão de créditos e financiamentos (monopólios de caráter bancário). Os dois últimos significam em maior grau uma ampliação da regulação da economia por parte de associações, mas uma regulação que — em contraposição às regulações primárias, irracionais do mercado — orienta-se, de forma planejada, pelas *situações de mercado*. As regulações do mercado voluntárias, conforme sua própria natureza, provieram regularmente daqueles interessados cujo considerável poder de disposição efetivo sobre meios de produção ou obtenção permitia-lhes a exploração monopólica da liberdade formal de mercado. Ao contrário, as associações voluntárias dos interessados no consumo (uniões de consumidores, cooperativas de compra) em regra tinham origem em interessados economicamente fracos e, por isso, apesar de contribuir para a diminuição dos gastos dos participantes, só conseguiram uma regulação efetiva do mercado em casos isolados e localmente limitados.

§ 9. Chamamos racionalidade *formal* de uma gestão econômica o grau de *cálculo* tecnicamente possível e que ela realmente aplica. Ao contrário, chamamos racionalidade *material* o grau em que o abastecimento de bens de determinados *grupos* de pessoas (como quer que se definam), mediante uma ação social economicamente orientada, ocorra conforme determinados *postulados valorativos* (*qualquer que seja sua natureza*) que constituem o ponto de referência pelo qual este abastecimento é, foi ou poderia ser julgado. Esses postulados têm significados extremamente variados.

1. A terminologia proposta (a qual, aliás, nada mais é do que uma forma mais precisa de expressar aquilo que repetidamente aparece como problema nas considerações sobre a "socialização" e o cálculo "em dinheiro" e "em espécie") pretende apenas servir ao propósito de um emprego mais inequívoco, na linguagem corrente, da palavra "racional", no que se refere a este círculo de problemas.

2. Uma gestão econômica é *formalmente* "racional" na medida em que a "previdência", essencial em toda economia racional, pode exprimir-se e de fato se exprime em considerações de caráter numérico e calculável (sendo por enquanto sem importância a forma técnica destes cálculos, isto é, se se trata de estimações em dinheiro ou em espécie). Este conceito é, portanto, *inequívoco* (ainda que, como logo veremos, apenas em termos relativos), pelo menos no sentido de que a forma em dinheiro representa o máximo dessa calculabilidade *formal* (claro que também aqui: *ceteris paribus!*).

3. O conceito de racionalidade *material*, ao contrário, é inteiramente vago. Seus diversos significados só têm uma coisa em comum: que a consideração *não* se satisfaz com o fato puramente formal e (relativamente) inequívoco de que se *calcula* de maneira racional, com vista a um fim, e com os meios tecnicamente mais adequados possíveis, senão que estabelece *exigências* éticas, políticas, utilitaristas, hedonistas, estamentais, igualitárias ou outras quaisquer, e as toma como padrão dos resultados da gestão econômica — por mais racional, isto é, de caráter calculável, que esta seja do ponto de vista formal —, procedendo assim de modo *racional, referente a valores* com racionalidade *material* referente a fins. Destes possíveis padrões valorativos racionais neste sentido, há em princípio um número ilimitado. Entre eles, os socialistas e comunistas, por sua vez, heterogêneos entre si, e sempre em algum grau éticos e igualitários, formam evidentemente apenas *um* entre os muitos grupos possíveis (graduação estamental, empenho para fins de poder político, especialmente de guerra, e quaisquer outros aspectos imagináveis são, neste sentido, igualmente "materiais". Por outro lado, e *independentemente* desta crítica material

do resultado da gestão econômica, é também possível uma crítica ética, ascética e estética tanto da atitude econômica quanto dos meios econômicos, o que também devemos ter em conta. A todas elas a função "meramente formal" do cálculo em dinheiro pode parecer uma coisa subalterna ou até adversa a seus postulados (abstraindo-se ainda por completo das conseqüências do modo de cálculo especificamente moderno). Não é possível aqui uma decisão, mas apenas a averiguação e delimitação do que se deve chamar "formal". Por isso, o próprio conceito de "material" tem aqui caráter "formal", isto é, caráter abstrato de conceito genérico.

§ 10. Do ponto de vista puramente técnico o dinheiro é o meio de cálculo econômico "mais perfeito", isto é, o meio formalmente mais racional de orientação da ação econômica.

O cálculo em dinheiro — não o uso efetivo do mesmo — é, portanto, o meio específico da economia de produção ou obtenção racional com vista a fins. O cálculo em dinheiro, no caso de maior racionalidade, significa em primeiro lugar:

1. a estimação segundo a situação de mercado (atual ou esperada) de todas as utilidades ou meios de produção ou obtenção, do mesmo modo que de todas as oportunidades econômicas de alguma forma relevantes, consideradas necessárias para determinado fim de produção ou obtenção atual ou futura, que efetiva ou provavelmente estejam disponíveis ou, quando se encontram em poder de disposição alheio, podem ser obtidos ou estão perdidos ou de alguma forma ameaçados;
2. a averiguação numérica a) das possibilidades e toda ação econômica intencional e b) do resultado de toda ação econômica realizada na forma de um cálculo em dinheiro de "custo" e de "rendimento", que compara entre si as diversas possibilidades, e de um exame, que compara entre si os "rendimentos líquidos" estimados das diversas formas de comportamento possíveis, sobre a base desses cálculos;
3. a comparação periódica do conjunto de bens e possibilidades disponíveis a uma economia em relação aos de que esta dispôs no começo do período, em ambos os casos em dinheiro;
4. a estimação prévia e averiguação posterior daquelas entradas e saídas consistentes ou calculáveis em dinheiro das quais uma economia — conservando-se o valor estimado em dinheiro do conjunto de seus meios disponíveis (tópico 3) — tem a possibilidade de dispor durante determinado período;
5. a orientação por esses dados (tópicos 1 a 4) da satisfação de suas necessidades, empregando-se o dinheiro disponível em determinado período de cálculo (conforme tópico 4) para as utilidades desejadas, segundo o princípio da utilidade marginal.

O emprego e a obtenção (seja por produção, seja por troca) contínuos de bens com o fim 1) de abastecimento próprio ou 2) de conseguir outros bens para utilização própria denominam-se *gestão patrimonial*. Seu fundamento, para um indivíduo ou para um grupo cuja gestão econômica apresenta este caráter, constitui, no caso de procedimento racional, o plano de orçamento, no qual se expressa de que forma devem ser satisfeitas, mediante a renda esperada, as necessidades previstas de um período orçamentário (utilidades ou meios de obtenção para utilização própria).

Denominamos *renda* de uma gestão patrimonial o montante de bens, estimado em dinheiro, do qual esta dispôs num período passado, calculando-se de maneira racional segundo o princípio exposto no tópico 4, ou do qual tem a possibilidade de dispor, calculando-se de forma racional, para um período corrente ou futuro.

A estimada soma global de bens que se encontram no poder de disposição de uma gestão patrimonial e que — em condições normais — se empregam constantemente ou para o uso imediato ou para conseguir alguma renda — avaliando-se estes bens segundo as oportunidades no mercado (tópico 3) — denomina-se seu *patrimônio*.

O pressuposto do cálculo *puramente* monetário de uma gestão patrimonial é que a renda e o patrimônio consistam ou em dinheiro ou em bens transformáveis (em princípio) em dinheiro *em todo momento* mediante a troca, isto é, que apresentem o máximo absoluto de mercabilidade.

Gestão patrimonial e (desde que se proceda de maneira racional) plano de orçamento ocorrem também no caso de *cálculo em espécie*, assunto a que logo voltaremos. Mas este tipo de cálculo desconhece um "patrimônio" homogêneo no sentido de uma estimação em dinheiro, bem como uma "renda" homogênea (isto é, estimada em dinheiro). É feito com base na "posse" de bens em espécie e (desde que se limite a formas pacíficas de aquisição) de "rendimentos" concretos resultantes do emprego, em sua forma natural, de bens e força de trabalho disponíveis, os quais administra, estimando o máximo da satisfação possível de necessidades, como meios para esta. Quando se trata de necessidades *dadas e fixas*, a forma deste emprego constitui um problema puramente técnico e relativamente fácil de resolver enquanto a situação de abastecimento *não* exija uma averiguação exatamente calculada do máximo de utilidade no emprego dos meios para cobrir as necessidades, em comparação com outros modos possíveis de emprego muito heterogêneos. No caso contrário, mesmo a gestão patrimonial individual mais simples, sem troca, confronta-se com problemas cuja solução (formalmente exata) mediante *cálculos* se vê extremamente limitada e cuja solução *efetiva* costuma apoiar-se em parte na tradição, em parte em estimativas muito aproximadas, inteiramente suficientes, no entanto, quando as necessidades e condições de obtenção são relativamente típicas e facilmente compreensíveis. Se a propriedade se compõe de bens heterogêneos (o que necessariamente ocorre no caso da gestão econômica *sem troca*), uma comparação calculada, formalmente exata, entre os bens possuídos no início e no fim de um período orçamentário, bem como entre as respectivas probabilidades de rendimentos, somente é possível dentro de classes de bens qualitativamente *iguais*. Neste caso, é típico alistá-los como *conjunto de bens possuídos* em espécie e fixar determinados *contingentes* em espécie, destinados ao consumo, dos quais se supõe que estejam permanentemente disponíveis sem diminuição daquele conjunto de bens possuídos. Toda variação na situação de abastecimento (por exemplo, por más colheitas) ou nas necessidades exige, porém, novas disposições, uma vez que desloca a utilidade marginal. Em condições simples e facilmente compreensíveis, o ajustamento ocorre sem dificuldade. Em todos os outros casos é *tecnicamente* mais difícil do que no do cálculo puramente em dinheiro, no qual todo deslocamento nas probabilidades de determinados preços (em princípio) influi apenas sobre aquelas necessidades marginais na escala de urgência que têm de ser satisfeitas com as últimas unidades dos rendimentos em dinheiro.

Além disso, no caso do cálculo em espécie inteiramente *racional* (isto é, não vinculado à tradição), o cálculo da utilidade marginal, que, quando se dispõe de um patrimônio ou de uma renda em dinheiro se realiza com relativa facilidade, sobre a base da escala de urgência das necessidades, tropeça com uma grande complicação. Enquanto que ali o problema da "margem" apresenta-se apenas na forma de *trabalho* adicional ou de satisfação de uma *necessidade* comparada com seu sacrifício em benefício de outra (ou outras) (pois *nisso* expressam-se, em última instância, os "custos" numa *gestão patrimonial* monetária), o cálculo em espécie encontra-se obrigado a considerar, além da escala de urgência das necessidades: 1) a múltipla aplicabilidade dos meios de obtenção, incluindo a quantidade existente até então de trabalho total, isto é, uma *relação* entre a satisfação das necessidades e o *dispêndio* (de meios de obtenção e trabalho), diferente (e variável) segundo a aplicabilidade e, portanto, 2) a quantidade e a natureza do novo trabalho ao qual o gestor patrimonial se veria obrigado a fim de conseguir

novos rendimentos, e 3) a questão de como despende e aplicar bens. Existem várias maneiras de...

novos rendimentos, e 3) a questão de como despender e aplicar bens materiais quando existem *várias* possibilidades de obtenção deles. Analisar a possível *forma* racional destas considerações é uma das tarefas mais importantes da teoria econômica, assim como o é para a história econômica perseguir através das épocas históricas o modo como procederam *de fato* as gestões patrimoniais calculadoras em espécie. Em substância, pode-se dizer: 1) que o grau de racionalidade formal na realidade (em geral) *não* alcançou o nível de fato possível a ele (e, muito menos ainda, o teoricamente postulável), mas que os cálculos em espécie dessas economias, em sua grande maioria, sempre ficaram, em muitos aspectos, necessariamente vinculados à tradição, e 2) que, portanto, as gestões patrimoniais em grande escala, justamente *por* não se ter realizado nelas a expansão e o refinamento das necessidades cotidianas, tenderam sempre à utilização extracotidiana (sobretudo artística) de seus excedentes (fundamento da cultura artística, vinculada a determinado estilo, das épocas da economia de troca em espécie).

1. É claro que o "patrimônio" não se compõe apenas de bens materiais, mas também de *todas* as possibilidades sobre as quais existe um poder de disposição garantido, com alguma segurança, pelo costume, pela situação de interesses, pela convenção, pelo direito ou de outra forma qualquer (também a "clientela" de um empreendimento aquisitivo — seja o dono um médico, um advogado ou um comerciante varejista — pertence ao "patrimônio" deste quando, por quaisquer motivos, é *estável*: sabemos que, no caso de apropriação jurídica, a clientela pode ser "propriedade", conforme a definição do capítulo I, § 10).

2. O *cálculo* em dinheiro sem uso efetivo do mesmo ou, pelo menos, com uso limitado a excedentes das quantidades de bens trocados que não puderam ser compensadas em espécie, é um fenômeno típico nos documentos egípcios e babilônicos; encontramos o cálculo em dinheiro como medida de uma *prestação* em espécie, por exemplo, tanto no código de Hamurábi quanto no direito romano vulgar e no dos inícios da Idade Média, na autorização típica ao devedor de pagar a respectiva importância em dinheiro: *in quo potuerit*. (A conversão só podia efetuar-se, nestes casos, sobre a base de preços internos tradicionais ou forçadamente impostos.)

3. De resto, esta exposição só contém coisas já conhecidas, no interesse de uma fixação inequívoca do conceito de "gestão patrimonial" racional em oposição ao conceito oposto de economia racional aquisitiva, do qual logo trataremos. Queremos observar expressamente que *ambas* são possíveis em forma racional, que a "satisfação das necessidades", desde que proceda de maneira racional, não constitui algo "mais primitivo" do que a "aquisição", nem o "patrimônio" é uma categoria necessariamente "mais primitiva" do que o "capital", nem o é a "renda" mais do que o "lucro". Do ponto de vista histórico, entretanto, e com referência à forma predominante de considerar assuntos econômicos no passado, é evidente que primeiro vem a "gestão patrimonial".

4. Não importa quem seja o portador da "gestão patrimonial". O "plano orçamentário" de um Estado e o "orçamento" de um trabalhador pertencem ambos à mesma categoria.

5. A gestão patrimonial e a gestão aquisitiva não são alternativas exclusivas. Uma "cooperativa de consumo", por exemplo, está (normalmente) *ao serviço* da primeira, mas não constitui um empreendimento com caráter de gestão patrimonial mas, pela *forma* de suas atividades, um empreendimento aquisitivo sem *finalidade* material aquisitiva. Na ação do indivíduo, a gestão patrimonial e a aquisitiva podem interpenetrar-se (e este é o caso típico nas épocas passadas) de tal forma que apenas o ato final (venda ou troca aqui, consumo ali) decide sobre o sentido da ação (caso especialmente típico entre os pequenos camponeses). A troca característica da gestão patrimonial (aquisição de bens para o consumo, venda de excedentes) constitui um elemento integrante dessa gestão. Uma gestão patrimonial (de um príncipe ou latifundiário) pode incluir empresas aquisitivas, no sentido do parágrafo seguinte, o que tipicamente ocorreu no passado: verdadeiras indústrias se desenvolveram a partir daquelas "empresas acessórias", heterocéfalas e heterônomas, que utilizaram os produtos próprios das florestas e dos campos de latifundiários, mosteiros ou príncipes. "Empresas" de todas as espécies fazem hoje em dia parte de gestões patrimoniais, especialmente municipais, mas também estaduais. À "renda" pertence, naturalmente, calculando-se de maneira racional, apenas o "produto líquido" dessas empresas

do qual a gestão patrimonial pode dispor. Ao contrário, as empresas aquisitivas podem estabelecer, como instituição acessória, unidades de gestão patrimonial fragmentárias de caráter heterônimo, por exemplo, para a alimentação de seus escravos ou trabalhadores assalariados ("instituições beneficentes", moradias, cozinhas). O "produto líquido" (tópico 2) são os excedentes em dinheiro, descontados todos os custos em dinheiro.

6. À significação do cálculo em espécie para o desenvolvimento geral da cultura só podemos referir-nos aqui com algumas primeiras indicações.

§ 11. Chamamos *gestão aquisitiva* um comportamento orientado pelas oportunidades de ganhar (uma só vez ou repetidamente, com certa regularidade, isto é, continuamente) novos poderes de disposição sobre bens; *atividade aquisitiva*, a atividade que também, entre outros fatores, se orienta pelas oportunidades de aquisição; *gestão aquisitiva econômica*, aquela que se orienta por possibilidades pacíficas; *gestão aquisitiva segundo o mercado*, aquela que se orienta pela situação de mercado; *meios de aquisição*, aqueles bens e possibilidades que estão ao serviço da gestão aquisitiva econômica; *troca aquisitiva*, a troca, orientada pela situação de mercado, para fins de aquisição, em oposição à troca para fins de satisfação de necessidades (*troca típica da gestão patrimonial*); *crédito de aquisição*, o crédito que se dá ou se aceita a fim de se obterem poderes de disposição sobre meios de aquisição.

Própria da gestão aquisitiva econômica de caráter racional é uma forma peculiar de cálculo em dinheiro: o *cálculo de capital*. "*Cálculo de capital*" significa avaliação e controle de oportunidades e resultados da gestão aquisitiva, comparando-se, por um lado, a importância estimada em dinheiro de todos os bens de aquisição (existam estes em espécie ou em dinheiro) com o princípio de uma atividade aquisitiva, e, por outro lado, com a de todos os bens de aquisição (ainda existentes ou recentemente obtidos) ao fim da respectiva atividade, ou no caso de um empreendimento aquisitivo contínuo, com referência a um período de cálculo, mediante o *balanço* inicial e final. Denomina-se *capital* a importância estimada em dinheiro, verificada a fim de elaborar no cálculo de capital um balanço dos meios de aquisição disponíveis para os fins de empreendimento. *Lucro e perda* são, respectivamente, o aumento e a diminuição da importância estimada, verificados no balanço final, em relação à importância do balanço inicial. A probabilidade estimada de ocorrer uma perda no balanço constitui o chamado *risco de capital*. *Empreendimento econômico* é uma ação que, de forma autônoma, pode ser orientada pelo cálculo de capital. Essa orientação ocorre mediante o *cálculo*: o cálculo prévio do risco e do lucro a serem esperados, tomando-se determinadas medidas, e o cálculo posterior, a fim de controlar os resultados, lucros ou perdas, efetivamente ocorridos. *Rentabilidade* significa (em caso de procedimento racional) o lucro de um período que 1) se considera possível na base do cálculo prévio e que o empresário pretende realizar mediante determinadas medidas, e que 2) conforme o cálculo posterior, efetivamente se realiza e do qual a *gestão patrimonial* do empresário (ou dos empresários) pode dispor sem prejudicar possibilidades futuras de rentabilidade e que geralmente se expressa pelo quociente entre ele e o capital inicial do balanço (ou, hoje em dia, pela percentagem correspondente).

Empreendimentos baseados no cálculo de capital podem estar orientados pelas oportunidades de *aquisição no mercado* ou pelo aproveitamento de outras possibilidades de aquisição — oriundas, por exemplo, das relações de poder (arrendamento do direito de receber tributos, compra de funções públicas).

Todas as medidas particulares de empreendimentos racionais orientam-se, mediante o cálculo, pela rentabilidade prevista. Em caso de *aquisição no mercado*, o cálculo de capital pressupõe: 1) que para os bens produzidos pelo empreendimento aquisitivo

existam possibilidades de venda suficientemente amplas e seguras, estimáveis mediante o cálculo, portanto (em condições normais), haja mercabilidade, 2) que, além disso, os meios de gestão aquisitiva — meios de obtenção materiais e serviços de trabalho — possam ser adquiridos no mercado com suficiente segurança e com “custos” previamente calculáveis, e, por fim, 3) que também as condições técnicas e jurídicas das medidas a serem tomadas, desde as relativas aos meios de obtenção até as referentes à venda dos objetos (transporte, elaboração, armazenamento etc.) tenham custos (em dinheiro) calculáveis em princípio. A extraordinária significação da *calculabilidade* ótima como fundamento do cálculo ótimo de capital aparecerá de novo e repetidamente em nossas exposições sobre as condições sociológicas da economia. Distanciando-nos da idéia de que nestas considerações só podem entrar aspectos econômicos, veremos que a circunstância de o cálculo de capital, como uma das formas fundamentais do cálculo econômico, ter se desenvolvido apenas no Ocidente deve-se a obstruções de natureza mais diversa, tanto externas *quanto* internas.

O cálculo de capital e os cálculos prévios e posteriores do empresário ligado ao mercado não conhecem, em oposição ao cálculo da gestão patrimonial, a orientação pela “utilidade marginal”, mas sim pela *rentabilidade*. A probabilidade de haver rentabilidade está condicionada, em última instância, pelas condições de renda e, através destas, pelas constelações de utilidade marginal dos rendimentos em *dinheiro* dos quais podem dispor os *últimos* consumidores dos bens prontos para o consumo (ou, como se costuma dizer, pela “capacidade aquisitiva” destes com respeito às mercadorias da respectiva espécie). Tecnicamente, porém, o cálculo do empreendimento aquisitivo e o da gestão patrimonial são tão fundamentalmente diferentes quanto a aquisição ou a satisfação das necessidades a que respectivamente servem. Para a teoria econômica, o *consumidor* marginal é quem determina a direção da produção. Na prática, dependendo da situação de poder, isto só é correto, atualmente, com certas restrições, uma vez que é o “empresário” quem “desperta” e “dirige”, em grande parte, as necessidades do consumidor — desde que este *possa* comprar.

Todo cálculo racional em dinheiro e, particularmente por isso, todo cálculo de *capital*, em caso de aquisição no mercado, está orientado pelas oportunidades de preços provindas da luta (luta de preços e de concorrência) e de compromisso entre interesses diversos que ocorrem no mercado. Isso se reflete no cálculo de rentabilidade, de maneira particularmente plástica na forma tecnicamente (até agora) mais desenvolvida da contabilidade (a chamada contabilidade “por partidas dobradas”), no fato de que, através de determinado sistema de contas, se toma por base a ficção de processos de troca entre as diversas seções da empresa ou entre diversas verbas do cálculo, o que tecnicamente permite a forma mais perfeita de controle da rentabilidade de cada uma das medidas tomadas. O cálculo de capital, em sua feição *formalmente* mais racional, pressupõe, portanto, a *luta entre os homens, uns contra os outros*. E isso se deve ainda a outra condição muito peculiar. Para *nenhuma* economia a “sensação de necessidade” subjetivamente existente pode ser igual à necessidade efetiva, isto é, à necessidade que se deve tomar por base para a satisfação através da obtenção de bens. Pois a questão de se aquela sensação subjetiva pode ser satisfeita ou não depende, por um lado, da escala de urgência e, por outro, dos bens (existentes ou, em regra, ainda a serem obtidos, segundo a urgência) provavelmente disponíveis para a satisfação. Frustra-se a satisfação quando, estando cobertas as necessidades precedentes em termos de urgência, as utilidades necessárias para *esta* satisfação não existem, ou não podem ser obtidas de modo algum, ou apenas com tal sacrifício de força de trabalho ou bens materiais que se prejudicariam necessidades futuras consideradas mais urgentes já pela estimativa precedente. Isso ocorre em toda economia de consumo, mesmo na comunista.

Numa economia com cálculo de capital (*portanto*, com apropriação dos meios de obtenção pelas economias particulares e, *portanto*, com "propriedade" — (veja capítulo I, § 10), isso significa que a rentabilidade depende dos preços que os "consumidores" podem e querem pagar (segundo a utilidade marginal do dinheiro e de acordo com seus rendimentos): só se pode produzir de forma rentável para aqueles consumidores que dispõem (conforme aquele princípio) de *rendimentos* correspondentes. A satisfação das necessidades deixa de se realizar não apenas quando há necessidades (*próprias*) mais urgentes, mas também quando existe capacidade aquisitiva (*alheia*) mais forte do que a própria, com respeito a necessidades de *todas* as espécies. O pressuposto da luta entre os homens no mercado, uns contra os outros, como condição da existência do cálculo racional em dinheiro, pressupõe, portanto, por sua vez e de forma absoluta, a influência decisiva do resultado pelas possibilidades de oferecer preços mais elevados, por parte dos consumidores que dispõem de maiores rendimentos, ou pelas possibilidades de vender por preços mais baixos, por parte dos produtores mais bem equipados para a obtenção de bens — especialmente por parte daqueles que possuem poderes de disposição sobre dinheiro ou outros bens importantes para a obtenção. Especialmente pressupõe preços *efetivos* — e não apenas preços fictícios, convencionalmente estabelecidos para fins técnicos quaisquer — e, portanto, dinheiro *efetivo* que circule — como meio de troca demandado (e não tenha apenas caráter simbólico, para fins de cálculos técnicos nas empresas). A orientação pela probabilidade de determinados preços em dinheiro e pela rentabilidade implica, portanto, 1) que as diferenças entre os diversos interessados na troca quanto ao abastecimento em dinheiro ou em outros bens especificamente mercáveis se tornam decisivas para a direção que toma a obtenção ou a produção de bens, desde que esta tenha finalidade lucrativa, uma vez que só são e podem ser satisfeitas as necessidades com "poder aquisitivo". Implica, portanto, 2) que a questão de quais sejam as necessidades a serem cobertas mediante a obtenção de bens depende inteiramente da rentabilidade ou obtenção dos respectivos bens. Esta, por sua vez, constitui uma categoria *formalmente* racional, mas que justamente por isso se comporta com indiferença em face de postulados *materiais*, a não ser que estes sejam capazes de se apresentarem no mercado na forma de *poder aquisitivo suficiente*.

Denominamos *bens de capital* (em oposição a objetos possuídos ou parcelas de um patrimônio) todos aqueles bens dos quais se dispõe sob orientação por um cálculo de capital. Chamamos *juros de capital* — em oposição aos juros de empréstimo das diversas espécies possíveis: 1) a possibilidade mínima de rentabilidade, considerada normal, na base do cálculo de rentabilidade, com respeito a determinados meios de aquisição materiais; 2) os juros pelos quais os empreendimentos *aquisitivos obtêm* dinheiro ou bens de capital.

A exposição contém apenas fatos já conhecidos numa forma um tanto mais especificada. Quanto ao caráter técnico do cálculo de capital, cabe recorrer às exposições correntes, em parte excelentes, da teoria do cálculo (Leitner, Schär etc.).

1) O conceito de capital tem aqui um rigoroso sentido "contábil" e de economia privada, como impõem as razões de conveniência. Esta terminologia colide menos com o uso corrente da linguagem do que com a terminologia de que infelizmente se costumava servir a linguagem científica, de maneira pouco homogênea de resto. Para comprovar em sua aplicabilidade a terminologia rigorosamente referida à economia privada, recentemente cada vez mais utilizada pela linguagem científica, basta fazer as seguintes perguntas, bem simples: O que significa quando 1) uma sociedade por ações possui um "capital nominal" de um milhão, quando 2) este se "reduz" e quando 3) as leis contêm regulamentos referentes ao capital nominal determinando, por exemplo, o que deve ser investido a favor desse capital e como isso deve ser feito. Significa que (com respeito ao item 1), na distribuição do lucro, se procede de tal modo que só se pode

assentar como "lucro" o excedente total do "ativo" sobre o "passivo", averiguado mediante o inventário, estimado corretamente em dinheiro e que *supera* um milhão, podendo só este importe ser *distribuído* entre interessados para qualquer aplicação (no caso de uma empresa individual: que só esse excedente pode ser *consumido* para fins da gestão patrimonial da empresa). Significa que (com respeito ao item 2), em caso de grandes perdas, não se deve esperar o momento em que, talvez só muitos anos depois, mediante a acumulação de eventuais lucros, se chega a um excedente total de mais de um milhão, mas que se pode distribuir o "lucro" na base de um excedente total menor: justamente *para isso* precisa-se reduzir o "capital", e esta é a finalidade da operação. 3) A finalidade dos regulamentos referentes ao modo em que o capital nominal deve ser coberto e ao modo em que pode ser "reduzido" ou "aumentado" é esta: dar aos credores e acionistas a garantia de que a distribuição do lucro ocorre "corretamente", de acordo com as regras do cálculo racional de empresa, isto é que a) mantém-se a rentabilidade e b) isso não acarreta a redução da garantia real dos credores. Os regulamentos referentes aos "rendimentos" referem-se todos à inclusão de objetos na conta do "capital". 4) Que significa dizer "o capital dirige-se a outros investimentos" (por falta de rentabilidade)? Isso pode referir-se ao "patrimônio", pois "investir" é uma categoria da administração de bens e não da atividade aquisitiva. Pode também (raramente) significar que os *bens* de capital perdem em parte essa qualidade por serem vendidos como rebotalho ou ferro-velho, em parte novamente a adquirem. 5) O que significa quando se fala do "poder do capital"? Significa que os que têm poderes de disposição sobre meios de aquisição e possibilidades econômicas utilizáveis num empreendimento aquisitivo como *bens* de capital, ocupam, em virtude desses poderes de disposição e em virtude da orientação da gestão econômica pelos princípios do cálculo aquisitivo capitalista, uma posição de poder específica diante de outros.

Já nos primórdios de atos aquisitivos racionais, o capital (mas não com este nome) aparece como importe *calculado* em dinheiro: assim, por exemplo, na *commenda*. *Bens* de diversas espécies eram entregues a um comerciante viajante para sua venda num mercado estrangeiro e — eventualmente — para a compra de outros bens destinados ao mercado próprio, repartindo-se os ganhos e as perdas, em determinada proporção, entre os participantes do empreendimento: o comerciante viajante e o dono do capital. Para se poder realizar isso, os bens tinham de ser estimados em dinheiro — fazendo-se, portanto, um *balanço* inicial e outro final do empreendimento: o "capital" da *commenda* (ou: *societas maris*) constituía o importe dessa estimação, importe que servia *exclusivamente* para fins de cálculo entre os participantes e para mais nada.

Que significa dizer "mercado de capital"? Significa que há bens — especialmente dinheiro —, solicitados com o fim de empregá-los como *bens* de capital, e empreendimentos aquisitivos (particularmente "bancos" de determinada espécie), encarregados de colocá-los à disposição (especialmente dinheiro) para aquele fim, daí obtendo lucro. No caso do chamado "capital de empréstimo" — entrega de dinheiro contra a devolução do mesmo importe, com ou sem "juros" —, *nós* só falaremos de "capital" quando o empréstimo constitui a atividade essencial de um empreendimento aquisitivo; em todos os demais casos, falaremos simplesmente de "empréstimo em dinheiro". No uso corrente fala-se de "capital" sempre que se pagam "juros", uma vez que estes costumam ser calculados como determinada quota do importe total: é só por causa desta função de *cálculo* que o importe em dinheiro de um empréstimo ou depósito é chamado "capital". No entanto, não há dúvida de que esta é a origem do termo (*capitale* = importe total do empréstimo; segundo se afirma — mas não há prova —, significa a soma de "cabeças" nos contratos sobre o empréstimo de gado). Contudo, isto não tem importância. Já nos primórdios de nossa história encontramos a entrega de bens em espécie *estimados* segundo seu valor em dinheiro, sobre a base do qual se calculavam os juros, de modo que também neste caso os "bens de capital" e o "cálculo de capital" aparecem lado a lado numa forma que desde então é típica. No caso de um simples empréstimo, que, como é sabido, forma parte de toda administração de *bens*, *não* falaremos de "capital de empréstimo", com referência ao emprestador, quando serve para fins de gestão patrimonial. Tampouco, naturalmente, do ponto de vista do prestatário.

O conceito de "empreendimento" corresponde ao corrente, só que salientamos expressamente a orientação pelo cálculo de capital, que na maioria das vezes é pressuposta como *evidente*

a fim de indicar que nem toda atividade aquisitiva como tal pode ser chamada "empreendimento", senão apenas aquela que é suscetível de se orientar pelo cálculo de capital (quer se trate de capitalismo em escala gigantesca ou "minúscula"). Por outro lado, é indiferente se esse cálculo de capital se realiza de fato de maneira *racional*, sendo efetuado segundo princípios racionais. Do mesmo modo, só falaremos de "lucro" e "perda" com referência a empreendimentos com cálculo de capital. É claro que para nós as atividades aquisitivas sem interferência de capital (do escritor, médico, advogado, funcionário público, professor, empregado, técnico, trabalhador) constituem "ganho", mas não as chamamos de "lucro" (tampouco é de uso corrente essa forma). "Rentabilidade" é um conceito aplicável a *todo* ato aquisitivo suscetível de cálculo, de forma independente, com os meios da técnica da contabilidade comercial (contratação de determinado trabalhador ou instalação de determinada máquina, determinação de pausas no trabalho etc.).

Para a definição do conceito de "juros de capital" não é conveniente partir dos juros estipulados para um empréstimo. Quando alguém ajuda um camponês com sementes de cereais, estipulando com ele determinado acréscimo ao devolvê-las, ou quando a mesma coisa ocorre com dinheiro que uma gestão patrimonial necessita e outra pode dar, não é conveniente designar-se este processo como "capitalista". Estipula-se o acréscimo (os "juros") — em caso de procedimento racional — porque o *prestatário*, considerando suas probabilidades de abastecimento em caso de tomar o empréstimo, espera que estas superarão o acréscimo estipulado, em oposição às previstas para o caso de renúncia ao empréstimo, enquanto que o *emprestador* conhece essa situação e tira proveito dela, na medida em que a utilidade marginal de sua disposição sobre os bens emprestados, nesse momento, está *superada* pela utilidade marginal do acréscimo estipulado para o momento da devolução. Trata-se aqui ainda de categorias da gestão orçamentária e da administração de bens, mas não do cálculo de capital. Do mesmo modo, quem, em caso de necessidade, pede a um "judeu do dinheiro" um empréstimo para fins de consumo próprio não paga "juros de capital" no sentido desta terminologia, mas trata-se de um pagamento para remunerar o empréstimo. O emprestador profissional calcula (em caso de gestão econômica racional) os "juros" que receberá de seu capital *comercial* e sofrerá "prejuízo" se esse grau de rentabilidade não for alcançado, por não serem devolvidas certas quantias emprestadas. Estes juros constituem, para nós, "juros de capital"; todos os demais são simplesmente "juros". "Juros de capital", no sentido desta terminologia, são, portanto, sempre juros *do* capital, e não *para* o capital, e estão sempre ligados a estimativas em dinheiro e, por conseguinte, ao fato sociológico do *poder de disposição* "privado", isto é, *apropriação, sobre meios de aquisição*, sujeitos ou não ao mercado, poder sem o qual não poderia haver um cálculo de "capital", tampouco, em *conseqüência*, um cálculo de "juros". No empreendimento aquisitivo racional, os juros calculados, por exemplo, sobre uma partida que aparece como "capital" representam o mínimo de rentabilidade, por cuja obtenção ou não se *aprecia* a idoneidade da respectiva forma de emprego dos bens de capital em questão ("idoneidade", naturalmente, do ponto de vista de aquisição, isto é, de rentabilidade). A taxa pela qual se calcula esse mínimo de rentabilidade orienta-se, como é sabido, apenas aproximadamente pelas possibilidades atuais de juros para créditos oferecidos no "mercado de capital", apesar de que, naturalmente, seja a existência desses créditos que suscita essas medidas de cálculo, assim como a existência da troca mercantil suscita os assentamentos nas contas. No entanto, a explicação daquele fenômeno fundamental da economia capitalista: o de que continuamente se *efetuam* pagamentos em remuneração por "*capitais* de empréstimos" — *por* empresários —, só pode ser obtida mediante a resposta a esta pergunta: por que os empresários, em média, têm sempre boas possibilidades de alcançar certa rentabilidade apesar de pagar essa remuneração aos emprestadores, ou seja, quais são as condições gerais pelas quais, em média, a troca de 100 unidades presentes por $100 + x$ unidades futuras é racional? A teoria econômica, nesse caso, responderá com a relação de utilidade marginal entre bens presentes e bens futuros. Bem, para o sociólogo seria, então, interessante saber em que *ação* humana essa suposta relação se manifesta de modo que as pessoas atingidas podem tomar por base de suas operações as conseqüências dessa estimação diferencial, sob a forma de "juros". Pois a questão de quando e onde isso ocorre não é de modo algum evidente. Isso de fato ocorre, como é sabido, nas economias *aquisitivas*. Decisiva, em primeiro lugar, é a *relação de poder* econômica entre os empreendimentos aquisitivos, por um lado, e as gestões patrimoniais, por

outro, entre aqueles que consomem os bens oferecidos e aqueles que oferecem certos meios de obtenção (sobretudo trabalho). Empreendimentos econômicos só são fundados e *continuam* funcionando (em forma capitalista) *quando* se espera o mínimo dos "juros de capital". A *teoria* econômica, que pode ser bem diversa, diria, então, que aquele aproveitamento da situação de poder — consequência da propriedade privada dos meios de produção e dos produtos — possibilita apenas à *primeira* categoria de sujeitos econômicos uma gestão econômica, por assim dizer, "adaptada aos juros".

2. Externamente, a administração de patrimônio e o empreendimento aquisitivo podem parecer aproximar-se até a identidade. A primeira só se distingue de fato da segunda pelo *sentido* último concreto da gestão econômica: o aumento e a manutenção da rentabilidade e da posição de poder no mercado pela empresa, por um lado, e a segurança e aumento do patrimônio e da renda, por outro. Na prática, porém, este último sentido não tende necessariamente de modo exclusivo a uma das alternativas, nem é possível decidir-se, em cada caso, de qual delas se trata. Quando, por exemplo, o patrimônio do gerente de uma empresa coincide por completo com o poder de disposição sobre os meios de gestão empresarial, sendo o lucro idêntico à renda, ambas parecem andar de mãos dadas. Mas circunstâncias da vida pessoal, de todo tipo, podem levar o gerente a tomar, na gerência da empresa, um caminho irracional, irracional do ponto de vista da orientação pela racionalidade do funcionamento da empresa. Mas, sobretudo, na maioria dos casos não coincidem patrimônio e disposição sobre a empresa. Além disso, dívidas pessoais excessivas do proprietário, interesse pessoal em receitas atuais elevadas, partilhas de herança etc. exercem muitas vezes uma influência altamente irracional — do ponto de vista dos interesses da empresa — sobre a gerência desta, o que leva freqüentemente à adoção de medidas que possam eliminar por completo esse tipo de influência (fundação de empresas familiares em forma de sociedades por ações, por exemplo). Essa tendência à separação entre gestão patrimonial e empresa não é casual. Provém da circunstância de que o *patrimônio* e seu destino, do ponto de vista da *empresa*, e os interesses dos proprietários em obter determinados rendimentos, do ponto de vista da rentabilidade, são fatores *irracionais*. Assim como o cálculo de rentabilidade de uma empresa nada nos diz sobre as possibilidades de provisão das pessoas interessadas, em sua qualidade de trabalhadores ou consumidores, os interesses no patrimônio ou nos rendimentos, por parte de um indivíduo ou de uma associação com poder de disposição sobre a empresa, não se orientam necessariamente pelo máximo *persistente* de rentabilidade da empresa ou pela situação de poder no mercado. (Isso também não ocorre, naturalmente — e *precisamente* não costuma ocorrer —, quando o poder de disposição sobre a empresa aquisitiva está nas mãos de uma "cooperativa de produção".) Os interesses *objetivos* de uma gerência racional moderna de uma empresa não são, de modo algum, idênticos aos interesses *pessoais* do detentor ou dos detentores do poder de disposição, e até muitas vezes se opõem: *isso* significa a separação, em princípio, entre "gestão patrimonial" e "empresa", mesmo nos casos em que os "donos" do poder de disposição e os "donos" dos objetos dos quais se dispõe são os mesmos.

Por motivos de conveniência, a separação entre "gestão patrimonial" e "empresa aquisitiva" deveria ser adotada e mantida rigorosamente também pela terminologia. Uma compra de "valores" por um rentista, a fim de desfrutar dos rendimentos em dinheiro, não é investimento de "capital", mas de *patrimônio*. Um empréstimo em dinheiro concedido por uma pessoa particular, a fim de adquirir o direito aos juros, não é a mesma coisa, do ponto de vista do emprestador, que um empréstimo em dinheiro concedido por um banco ao mesmo prestatário; diferem também, do ponto de vista do prestatário, um empréstimo em dinheiro dado a um consumidor ou a um empresário (para fins lucrativos): no primeiro caso, trata-se de *investimento* de capital por parte do banco, no segundo, de *obtenção* de capital por parte do empresário. Mas o investimento de capital pelo emprestador, no primeiro caso, pode ter, para o prestatário, o caráter de um simples empréstimo para fins de sua gestão patrimonial; a aceitação de capital por ele, no segundo caso, pode ter, para o emprestador, o caráter de um simples "investimento de patrimônio". A fixação das diferenças entre patrimônio e capital, gestão patrimonial e empresa aquisitiva não é sem importância, uma vez que, sem fazer essa distinção, não se pode chegar, especialmente, à compreensão do desenvolvimento na Antiguidade e dos limites do capitalismo daquela época (para este problema, ainda são importantes os conhecidos estudos de ROBERTUS,

apesar de todos seus equívocos e apesar de eles serem incompletos — e, como complemento, as exposições acertadas de K. BÜCHER).

3. Nem todos os empreendimentos aquisitivos com cálculo de capital estavam ou estão orientados pelo *mercado* “em sentido duplo”, isto é, *tanto* comprando no mercado os meios de obtenção ou produção *quanto* oferecendo nele os produtos (ou resultados finais). Arrendamentos de tributos e financiamentos das mais diversas espécies são efetuados com cálculo de capital sem que ocorra o último processo. As conseqüências, muito importantes, serão expostas mais adiante. Trata-se, nestes casos, de atividades aquisitivas com cálculo de capital, mas sem orientação pelo mercado.

4. Diferenciamos aqui, por motivos de conveniência, *atividade* aquisitiva e *empresa* aquisitiva. Realiza uma *atividade* aquisitiva aquele que, em determinada forma, atua, pelo menos *entre outras coisas*, com o fim de adquirir bens (na forma de dinheiro ou em espécie) que ainda não possui. Isto se aplica, portanto, tanto ao funcionário público ou ao trabalhador quanto ao empresário. Por outro lado, só chamamos *empresa* aquisitiva de mercado aquele tipo de atividade aquisitiva que se orienta continuamente pelas oportunidades no *mercado* mediante o emprego de *bens* como meios de aquisição para obter dinheiro no momento da troca, ou a) mediante a produção e venda de *bens* procurados ou b) mediante o oferecimento de *serviços* procurados — seja por troca livre ou por aproveitamento de oportunidades apropriadas como nos casos expostos no parágrafo anterior. Não apresenta “atividade aquisitiva”, no sentido desta terminologia, o rentista, por mais racional que seja sua “gestão econômica” com respeito a sua propriedade.

5. Ainda que *teoricamente* seja evidente a circunstância de que as estimativas da utilidade marginal pelos últimos *consumidores*, vinculadas aos rendimentos destes, determinam a direção na rentabilidade das empresas aquisitivas produtoras de bens, a Sociologia não deve ignorar o fato de que a “cobertura de necessidades capitalistas” a) “desperta” novas necessidades e faz com que outras, anteriores, desapareçam, e b) influi, em alto grau, mediante sua propaganda agressiva, sobre a satisfação de necessidades pelos consumidores, *qualitativa e quantitativamente*. Isto constitui precisamente uma de suas características essenciais. No entanto, cabe dizer que, na maioria destes casos, não se trata de necessidades de urgência máxima. Mas também o *tipo* de alimentação ou habitação, numa economia capitalista, está determinado, em grande medida, por aqueles que as oferecem.

§ 12. O *cálculo em espécie* pode apresentar-se nas combinações mais diversas. Fala-se de *economia* monetária no sentido de uma economia com uso típico de dinheiro e, portanto, orientada pelas situações de mercado estimadas em dinheiro; fala-se de *economia* natural no sentido de uma economia sem uso de dinheiro, podendo-se, de acordo com isso, diferenciar as economias historicamente dadas segundo o grau em que empregam ou não dinheiro.

A *economia* natural, por sua vez, não é uma coisa exatamente definida, mas pode apresentar estruturas bem diversas. Pode significar

a) uma economia absolutamente *sem troca*, ou

b) uma economia *com troca* em espécie, sem emprego de dinheiro como meio de troca.

No primeiro caso (a), pode ser tanto

α) uma economia individual, de gestão econômica 1) plenamente comunista ou 2) cooperativista (com cálculo na base de participação), e em ambos os casos sem qualquer autonomia ou autocefalia dos participantes individuais: *economia doméstica fechada*, quanto

β) uma combinação de diversas economias individuais, em todos os demais aspectos autônomas e autocéfalas, todas elas obrigadas a prestações em espécie destinadas a uma economia central (existente para satisfazer às necessidades senhoriais ou da cooperativa): *economia de prestações em espécie* (*oikos*, associação política rigorosamente litúrgica [baseada em prestações (N. T.)]).

Em ambos os casos, dada a pureza de tipo (ou na medida em que esta seja suficiente), só se conhece o cálculo *em espécie*.

No segundo caso (b), ela pode ser

α) economia natural com *troca* puramente em espécie, sem uso de dinheiro e sem cálculo em dinheiro (economia pura de troca em espécie), ou

β) economia de troca em espécie com *cálculo* (ocasional ou típico) em dinheiro (comprovada, como tipo, no antigo Oriente, mas também muito divulgada em outros lugares).

Para os problemas de *cálculo* em espécie somente oferece interesse o caso a α em suas duas formas, ou então uma situação especial do caso a β quando as prestações são efetuadas em unidades racionais de *empresa*, como seria inevitável, mantida a técnica moderna, no caso de uma "socialização total".

Todo cálculo em espécie está orientado, segundo sua essência mais íntima, pelo consumo: satisfação de necessidades. É evidente que também na base da economia natural pode-se realizar uma atividade correspondente à "aquisitiva". Isso ocorre de forma que a) em caso de economia natural *sem* troca, os meios disponíveis de obtenção ou produção, em espécie, e o trabalho são empregados na produção e obtenção de bens, segundo um plano e sobre a base de um cálculo no qual se compara o estado de satisfação de necessidades a ser alcançado com aquele que aconteceria sem satisfação alguma ou em caso de emprego alternativo dos respectivos meios, considerando-se o primeiro mais vantajoso do ponto de vista da gestão patrimonial. Ou ocorre de forma que b), em caso de economia de *troca* em espécie, se procura alcançar planejadamente, mediante a troca efetuada exclusivamente em espécie (eventualmente: em atos repetidos), um abastecimento de bens que, comparado com o que existiu antes, na ausência dessas medidas, é avaliado como promovendo uma satisfação mais abundante das necessidades. Mas, só quando se trata de bens qualitativamente *iguais*, pode-se realizar uma comparação *numérica*, *inequívoca* e sem estimativas inteiramente subjetivas. Naturalmente, é possível criar determinadas *deputações* típicas de consumo, como aquelas em que se baseavam as ordens de salários e prebendas pagos em espécie, particularmente no Oriente (e que até se tornavam objetos de circulações, à semelhança de nossos valores públicos). Em caso de bens tipicamente muito semelhantes (cereais do vale do Nilo), o armazenamento com operações de giro (como no Egito) era tecnicamente tão viável quanto o de barras de prata como cobertura para bilhetes emitidos por um banco. Do mesmo modo (e isto é mais importante), pode-se averiguar numericamente o resultado *técnico* de determinado processo de produção e compará-lo com processos técnicos de natureza diferente. No caso de produto final igual, isso também pode dar-se segundo a natureza e quantidade dos meios de produção exigidos. Ou, ainda, no caso de meios de produção ou obtenção iguais, segundo os produtos finais diferentes, com procedimentos diversos. Nem sempre, mas muitas vezes, é possível, nesses casos, a comparação numérica em importantes problemas parciais. Mas o simples "cálculo" começa a tornar-se problemático no momento em que devem ser considerados meios de produção de natureza diversa e de múltipla aplicabilidade ou produtos finais qualitativamente diferentes.

Na verdade, todo empreendimento capitalista continuamente efetua em seus cálculos operações de contas em espécie. Dado um tear de determinada construção, com urdume e fio de determinada qualidade, averigua-se, com os seguintes fatores dados: capacidade das máquinas, grau de umidade do ar e consumo de carvão, lubrificante, material de desbaste etc., o número de tramas por hora e trabalhador — e isto com respeito a cada trabalhador *individual* — e, com base nisso, o número de unidades do produto que lhe cabe produzir em determinado espaço de tempo. Nos cálculos

em cuja produção aparecem sobras ou produtos acessórios típicos, essa averiguação pode ser feita sem qualquer cálculo em dinheiro, como de fato é. Do mesmo modo podem ser determinados e realmente se determinam, mediante o cálculo em espécie, em circunstâncias dadas, a necessidade normal anual de matéria-prima de uma empresa, estimada segundo sua capacidade técnica de elaboração, o período de desgaste para edifícios e máquinas, e os prejuízos típicos devidos a estrago, perda ou desperdício de material. Mas a comparação de processos de produção de natureza diversa e com meios de produção ou obtenção de espécie diferente e múltipla aplicabilidade é uma coisa que o cálculo de rentabilidade das empresas modernas realiza facilmente com base nos custos em dinheiro, enquanto o cálculo em espécie tropeça aqui com problemas difíceis, para os quais não encontra solução "objetiva". É certo que — aparentemente sem necessidade — o cálculo de capital, em suas operações efetivas nas empresas modernas, adota de fato a forma de cálculo em dinheiro mesmo na ausência dessas dificuldades. Mas isso, pelo menos em parte, não é casual. Quando menos porque, por exemplo no caso das "amortizações", para cuidar das futuras condições de produção de uma empresa, esta é a forma que combina a liberdade de ação dotada do máximo de prontidão adaptativa (quando em todo caso de armazenamento de provisões ou de quaisquer outras medidas efetuadas em espécie *sem* este meio de controle, essa ação seria irracional e fortemente inibida) ao máximo de segurança. É difícil imaginar que forma deveriam ter, no cálculo em espécie, os "fundos de reserva" não especificados. Além disso, dentro de uma empresa apresenta-se o problema da existência ou não de elementos que, do ponto de vista técnico e concreto, trabalham de um modo irracional (= não rentável), e de se estes existem, quais são eles, e por que, isto é, quais elementos dos gastos em espécie (custos, do ponto de vista do cálculo de capital) deveriam ser poupados e, sobretudo, empregados de modo mais racional por outra parte, problema que pode ser resolvido com relativa facilidade e segurança mediante uma verificação das relações, em *dinheiro*, entre "utilidade" e "custos" que constam nos livros — processo em que entra também, como índice, o débito dos *juros* de capital na conta —, mas que apresenta extrema dificuldade mediante um cálculo em espécie de natureza qualquer e é resolvido apenas em casos muito simples e de forma muito sumária. (Não se trata aqui, provavelmente, de limites casuais que possam ser superados por um "aperfeiçoamento" do método de cálculo, mas de limites fundamentais de toda tentativa de calcular em espécie de maneira realmente *exata*. Contudo, esta questão ainda poderia ser discutida, embora não com argumentos provindos do sistema de Taylor e com a hipótese de alcançar algum "progresso", mediante um cálculo qualquer de prêmios ou pontos, sem *emprego* de dinheiro. Pois o problema é precisamente o de como *descobrir* em que *ponto* de uma empresa esses meios poderiam eventualmente ser aplicados, porque justamente nele existem irracionalidades a serem eliminadas — irracionalidades em cuja *exata averiguação* o cálculo em espécie tropeça com dificuldades inexistentes na verificação com base no dinheiro.) O cálculo em espécie como fundamento do cálculo nas empresas (as quais, neste caso, devem ser consideradas empreendimentos heterocéfalos e heterônomos de uma direção planificada da produção ou obtenção de bens) encontra seus limites de racionalidade no problema da *imputação*, o qual, para este tipo de cálculo, não se apresenta na simples forma de uma verificação segundo os livros de contabilidade, mas, sim, na forma extremamente controvertida que possui na "teoria da utilidade marginal". O cálculo em espécie, para fins de uma permanente administração racional dos meios de produção ou obtenção, teria de estabelecer "índices de *valor*" para cada um dos objetos, os quais teriam de assumir a função dos "preços de balanço" na contabilidade moderna. É essa hipótese ainda não inclui a questão de como esses índices poderiam ser desenvolvidos e *controlados*: seja de

modo individual, diferentes para cada empresa (segundo a localização), seja de modo geral, considerando-se a "utilidade social", quer dizer, as *necessidades de consumo* (atuais e futuras).

Não adianta aqui supor que algum sistema de cálculo será "encontrado" ou inventado uma vez enfrentado de um modo decidido o problema da economia sem dinheiro: esse problema é um problema fundamental de toda "socialização total", e não se pode falar, de modo algum, de uma "economia planificada" *racional* enquanto nesse ponto, o mais decisivo de todos, não seja conhecido um meio para a organização puramente racional de um "plano".

As dificuldades do cálculo em espécie ainda aumentam quando cabe averiguar se determinada empresa com direção concreta de produção tem no lugar que ocupa sua *localização* racional ou — sempre considerado do ponto de vista da satisfação das necessidades de determinado grupo de pessoas — a teria em outro lugar, também possível, e se, para uma associação econômica dada, com economia natural, do ponto de vista do emprego mais racional possível da força de trabalho e matéria-prima de que dispõe, seria melhor obter determinados produtos mediante uma "troca de compensação" ou mediante fabricação própria. É certo que os fundamentos da determinação da localização são puramente naturais, e também seus princípios mais simples podem ser formulados em dados naturais (veja ALFRED WEBER, *Grundriss der Sozialökonomik*, seção VI). Mas a averiguação *concreta* de se, segundo as circunstâncias características de determinado lugar concreto, um empreendimento com determinada direção de produção *seria* racional ou se talvez outro, com direção de produção modificada o fosse mais, só é possível no cálculo em espécie com base em estimativas muito grosseiras — salvo no caso de uma localização forçada por ocorrência monopólica de matéria-prima — enquanto que, com base no cálculo em dinheiro, essa averiguação, apesar das incógnitas com as quais sempre se tem de contar, é sempre, em princípio, um problema de cálculo suscetível de solução. Por fim, a comparação, diversa da anterior, da *importância*, isto é, da *procura* das distintas *classes* de bens especificamente diferentes, cuja obtenção mediante produção ou troca é igualmente possível, nas circunstâncias dadas, constitui um problema que, em última instância, entra com todas suas consequências no cálculo de cada empresa, determinando, caso se calcule na base de dinheiro, de modo decisivo a rentabilidade, e condicionando assim a direção da produção ou obtenção de bens dos empreendimentos aquisitivos. Para o cálculo em espécie este problema só pode ser resolvido, *em princípio*, com apoio seja da tradição ou de um poder ditatorial que regule o consumo de modo inequívoco (tanto faz se estamentalmente diferenciado ou igualitário) e, *além disso*, encontre obediência. Mas, mesmo neste caso, persistiria o fato de que o cálculo em espécie *não* é capaz de resolver o problema da *imputação* do rendimento total de uma empresa aos "fatores" e medidas particulares, tal como o consegue o cálculo de rentabilidade em dinheiro, e de que, portanto, precisamente o abastecimento atual de *massas* por *empresas* de produção em massa opõe a resistência mais forte àquela forma de cálculo.

1. Os problemas de cálculo em espécie são tratados com singular penetração por OTTO NEURATH, em seus numerosos trabalhos suscitados pelas tendências "socializadoras" destes últimos tempos. Para uma "socialização total", isto é, para aquela que conta com o desaparecimento dos *preços* efetivos, este problema é de fato fundamental. (Cabe observar explicitamente que a impossibilidade de sua solução *racional* só indicaria todos os problemas, também os puramente econômicos, que teria de enfrentar semelhante socialização, sem poder "refutar", no entanto, a "justificação" dessa tendência, uma vez que ela *não* se apóia em postulados técnicos, mas, sim, como todo socialismo de *convicção*, em postulados éticos e outros, igualmente absolutos

— coisa que nenhuma ciência é capaz de fazer. Do ponto de vista puramente técnico cabe, porém, levar em consideração a *possibilidade* de que, em regiões com densa população que só podem ser abastecidas na base de um *cálculo* exato, os limites de uma socialização estariam dados, em sua forma e extensão, pela persistência dos *preços* efetivos. No entanto, não cabe tratar aqui dessa questão. Limitamo-nos a observar que a distinção conceitual entre “socialismo” e “reforma social”, se couber, tem de ser feita *neste* ponto.)

2. Naturalmente, é completamente certo que a existência de cálculos “puramente” em dinheiro, seja numa empresa individual seja em muitas ou mesmo em todas, e também a estatística mais abrangente do movimento de bens etc., em *dinheiro*, não nos dizem absolutamente nada sobre a natureza do abastecimento de determinado grupo de pessoas com aquilo de que este, em última instância, necessita: bens em espécie; e que, além disso, as estimativas muito discutidas do “patrimônio nacional” em dinheiro só podem ser levadas a sério, na medida em que sirvam a interesses fiscais (isto é, na medida em que fixem o patrimônio sujeito a *impostos*). As estatísticas de renda em dinheiro isso nem de longe se aplica, na mesma medida, mesmo do ponto de vista do abastecimento em bens em espécie, quando os *preços* destes bens em dinheiro são estatisticamente conhecidos. Só que, também nesse caso, falta toda possibilidade de controle do ponto de vista da racionalidade *material*. Do mesmo modo está certo (o que foi excelentemente exposto por Sismondi e W. Sombart mediante o exemplo da Campagna nos tempos romanos) que uma *rentabilidade* satisfatória (como a apresentava a agricultura extremamente extensiva da Campagna, e isso para *todos* os participantes), em muitos casos, nada tem em comum, do ponto de vista da utilização máxima de determinados meios de produção ou obtenção de bens destinados a satisfazer às *necessidades* de determinado grupo de pessoas, com uma estruturação satisfatória da economia. A forma da *apropriação* (especialmente da apropriação das terras — ponto em que concordamos com F. Oppenheimer —, mas não apenas desta) cria oportunidades de rendas e ganhos de várias espécies que *podem* obstruir de modo permanente o desenvolvimento da aplicação tecnicamente ótima dos meios de produção. (Contudo, isto está *muito* longe de constituir uma peculiaridade justamente da economia capitalista: especialmente as restrições muito discutidas da produção no interesse da rentabilidade dominavam totalmente as constituições econômicas da Idade Média, e a posição de poder da classe trabalhadora, em nossos tempos, pode produzir efeito semelhante. Mas, sem dúvida, encontramos esse fenômeno também na economia capitalista.) A existência de estatísticas de movimentos do dinheiro ou na forma de estimativas em dinheiro não impediu, porém, o desenvolvimento de estatísticas em espécie, como se poderia supor segundo algumas exposições, por mais que se desaprovem, do ponto de vista de postulados ideais, o estado destas e os serviços que prestam. Nove décimos ou mais de nossas estatísticas *não* são estatísticas em dinheiro, mas, sim, em espécie. Considerado em conjunto, o trabalho de toda uma geração quase não consistiu em outra coisa senão a crítica das conseqüências que a orientação da economia puramente pela rentabilidade traz para a provisão de bens em espécie (pois é isso que, em última instância e de modo consciente, todo o trabalho dos chamados “socialistas de cátedra” tem em vista). Só que essa crítica vê a única solução possível numa economia de massas (seja temporária, seja definitiva), não na socialização total, mas, sim, numa reforma do caráter *político-social*, — orientada, em oposição à economia baseada no cálculo em espécie, pela conservação dos *preços efetivos*. Naturalmente, cada qual tem a liberdade de considerar este ponto de vista “meio passo à frente”, só que, em si mesmo, ele não era insensato. É verdade que não se deu muita atenção aos problemas da *economia* natural e especialmente à possibilidade de racionalizar o *cálculo* em espécie, e que, em todo caso, essa pouca atenção foi somente histórica e não atual. A guerra — como toda outra guerra no passado — reativou esses problemas, com vigoroso impulso, na forma dos problemas da economia de guerra e de pós-guerra. (É, sem dúvida, o mérito de Otto NEURATH, entre outras coisas, consiste em seu tratamento, *imediato* e penetrante, precisamente desses problemas, ainda que discutível tanto nos princípios quanto nos detalhes. O fato de “a ciência” quase não ter tomado posição diante de suas exposições não surpreende, uma vez que elas até agora só existem na forma de prognósticos muito sugestivos, mas com caráter apenas enunciativo, o que torna difícil um exame crítico. O problema começa ali onde terminam suas exposições — até agora — *publicadas*.)

3. Os resultados e métodos da economia de guerra só podem ser utilizados com muito cuidado na crítica da racionalidade *material* de uma constituição econômica. Toda economia

de guerra orienta-se por um fim inequívoco *único* (em princípio) e está em condições de tirar proveito de poderes absolutos de que dispõe a economia de paz apenas quando os "súditos" estão na situação de "escravos do Estado". Além disso, segundo sua essência mais íntima, é uma "economia de bancarrota": o fim que tudo domina faz com que desapareça quase toda consideração da futura economia de paz. Calcula-se com precisão apenas do ponto de vista técnico, enquanto que, economicamente, com respeito a todos os materiais que não estejam ameaçados de esgotamento e, sobretudo, à força de trabalho, se calcula de um modo muito grosseiro. Os cálculos têm, por isso, em sua grande maioria (mas não exclusivamente), caráter técnico. Na medida em que têm caráter econômico, quer dizer, que levam em consideração a concorrência dos *fins* — e não apenas os meios para alcançar determinado fim —, satisfazem-se (do ponto de vista de todo cálculo exato em dinheiro) com considerações e cálculos bastante primitivos, segundo o princípio da utilidade marginal. São, segundo o tipo, cálculos da gestão "patrimonial" e de modo algum têm o sentido de garantir a racionalidade *permanente* da distribuição do trabalho e dos meios de produção selecionados. Portanto, é precário — por mais instrutivas que sejam precisamente as economias de guerra e de pós-guerra para o conhecimento de "possibilidades econômicas" — tirar das formas de cálculo em espécie que correspondem à situação destas economias conclusões sobre sua adequação à economia permanente nos tempos de paz.

Admitimos prontamente: 1) que também o cálculo em dinheiro se vê obrigado a suposições arbitrárias, no caso daqueles meios de produção que não têm preço de mercado (o que particularmente ocorre na contabilidade da agricultura); 2) que algo análogo, ainda que em menor escala, se aplica à *distribuição* dos "custos gerais" na contabilidade, especialmente de empresas com múltiplas atividades; e 3) que toda cartelização, por mais racional que seja — isto é, orientada pelas possibilidades de mercado —, faz com que diminua imediatamente o interesse no cálculo exato, mesmo na área do cálculo de capital, pois ele só é feito onde e na medida em que existe a obrigação de fazê-lo. No entanto, no caso de cálculo em espécie, com referência ao item 1, aquela situação seria universal; com referência ao item 2, *todo* cálculo exato dos "custos gerais", efetuado todavia pelo cálculo de capital, ficaria impossível; e com referência ao item 3, *todo* interesse no cálculo exato ficaria eliminado e teria de ser despertado de novo, artificialmente, por meios de efeito duvidoso (veja acima). A idéia de uma transformação de numeroso quadro de "empregados comerciais" ocupado com a contabilidade num pessoal ocupado com uma *estatística* universal, que se acredita apta a *substituir* a contabilidade em termos de cálculo em espécie, desconhece não apenas os impulsos fundamentalmente diferentes como também as funções completamente diversas da "estatística" e do "cálculo". Elas se distinguem entre si como o burocrata e o organizador.

4. Tanto o cálculo em espécie quanto o cálculo em dinheiro são técnicas *racionais*. Mas, de modo algum, estes dois abrangem a totalidade de gestão econômica existente. É que, além deles, há também a ação economicamente orientada de fato, mas *alheia* ao cálculo. Pode estar orientada pela tradição ou condicionada por fatores afetivos. Toda procura primitiva de alimentos pelo homem é muito semelhante à busca instintiva pelos animais. Também as ações econômicas plenamente conscientes, mas baseadas na devoção religiosa, na excitação guerreira, em sentimentos de piedade ou em outras emoções semelhantes, apresentam um grau mínimo de desenvolvimento de formas de cálculo. "Entre irmãos" (da mesma tribo, da mesma corporação ou da mesma religião), não se "regateia"; dentro do círculo dos familiares, dos camaradas ou dos discípulos, não se calcula, ou apenas se o faz de forma muito elástica, "racionando"-se em caso de necessidade: um primeiro passo, muito modesto, em direção ao cálculo. Sobre a penetração do cálculo no comunismo familiar primitivo, veja, mais adiante, o capítulo V. O veículo do cálculo era por toda parte o dinheiro, e isso explica por que, de fato, o cálculo em espécie permaneceu tecnicamente ainda menos desenvolvido do que os limites da sua natureza imanente lhe permitiriam (neste ponto cabe concordar com O. Neurath).

Durante a impressão desta obra aparece (em *Archiv f. Sozialwis.*, vol. 47, p. 86 e seg.) o trabalho de L. Mises que trata desses problemas ["Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen"]; compare também, do mesmo autor: *Die Gemeinwirtschaft*, 2ª edição, 1932, p. 91 e seg. (2ª parte, § 3) e o apêndice (p. 480 e seg.).

§ 13. A “racionalidade” *formal* do cálculo em dinheiro está, portanto, vinculada a condições *materiais* muito específicas que interessam aqui sociologicamente. Estas são sobretudo:

1. A *luta* no mercado de economias autônomas (relativamente, pelo menos). Os preços em dinheiro são produtos de lutas e compromissos, portanto, de constelações de poder. O “dinheiro” não é uma inofensiva “referência a utilidades indeterminadas” que possa ser alterada arbitrariamente sem que isso tenha por conseqüência a eliminação fundamental do caráter dos preços, marcada pela luta dos homens uns contra os outros; é, em primeiro lugar, meio de luta e preço de luta, e meio de cálculo apenas na forma de uma expressão quantitativa da estimativa das probabilidades na *luta* de interesses.

2. O cálculo em dinheiro alcança o grau máximo de racionalidade, como meio de orientação de caráter calculável para a gestão econômica, na *forma* do cálculo de capital e, nesse caso, com a condição *material* do máximo de liberdade de mercado, no sentido de ausência de monopólios tanto forçadamente impostos e economicamente irracionais quanto voluntariamente criados e economicamente racionais (isto é, orientados pelas oportunidades de mercado). A luta de concorrência pela venda dos produtos, concatenada a essa situação, gera grande quantidade de gastos, especialmente para a organização da venda e a propaganda (em sentido muito amplo), as quais não existiriam sem aquela concorrência (isto é, numa economia planificada ou em caso de monopólios absolutos de caráter racional). O cálculo de capital *rigoroso* está, além disso, vinculado socialmente à “disciplina da empresa” e à apropriação dos meios materiais de produção ou obtenção, isto é, à existência de uma relação de *dominação*.

3. Não é a “demanda” em si, mas sim, a demanda *com poder aquisitivo* de utilidades que regula *materialmente*, por intermédio do cálculo de capital, a produção de bens pelas empresas aquisitivas. Decisiva, portanto, para a direção da produção de bens, é a constelação da utilidade marginal no último nível de renda que, segundo a distribuição de propriedade, está tipicamente em condições e disposto a adquirir determinada utilidade. Em conexão com a indiferença absoluta — em caso de liberdade total de mercado — da racionalidade formalmente mais perfeita do cálculo de capital diante de postulados *materiais* de natureza qualquer, essas circunstâncias, próprias do cálculo em dinheiro, constituem os *limites* fundamentais de sua racionalidade. É que esta tem caráter puramente *formal*. A racionalidade formal e a material (qualquer que seja o valor pelo qual se orientam) discrepam, *em princípio*, em todas as circunstâncias, por mais freqüentes que sejam os casos individuais em que empiricamente coincidem (mesmo que isto aconteça em todos os casos individuais, o que é uma possibilidade teórica, construída, porém, na base de condições inteiramente irrealis). Pois a racionalidade formal do cálculo em dinheiro, de per si, *nada* nos diz sobre a forma da distribuição material dos bens em espécie. Esta requer sempre uma consideração particular. Mas, do ponto de vista da produção ou obtenção de um *mínimo* de bens materiais para abastecer um *número* máximo de pessoas, considerando-se este o critério da racionalidade, na verdade coincidem, em considerável grau, segundo a experiência das *últimas* décadas, a racionalidade formal e a material, o que se explica pela natureza dos impulsos que põem em movimento o único tipo de ação social economicamente orientada adequado ao cálculo em dinheiro. Mas, em todas as circunstâncias, vale o seguinte: só em conexão com a forma de distribuição da *renda*, a racionalidade formal nos diz alguma coisa sobre a situação do abastecimento material.

§ 14. Denominamos satisfação de necessidades pela “*economia de troca*” toda satisfação econômica de necessidades possibilitada por alguma *situação de interesses*, que se orienta pelas oportunidades de troca e cujas relações associativas somente se referem ao ato de troca. Chamamos satisfação de necessidades pela “*economia planifi-*

ada" toda aquela que, dentro de uma *associação*, orienta-se sistematicamente por orlens estatuídas, de natureza material, sejam estas pactuadas ou forçadamente impostas.

A satisfação de necessidades pela economia de troca pressupõe, normalmente em caso de racionalidade, o cálculo em dinheiro e, quando existe cálculo de capital, *separação econômica entre gestão patrimonial e empreendimento econômico*. A satisfação de necessidades pela economia planificada (em sentido e grau diversos, segundo sua extensão) não pode prescindir do cálculo em espécie, como último fundamento da orientação material da economia, enquanto que, *formalmente*, no que se refere às pessoas economicamente ativas, necessita orientar-se pelas instruções de um quadro administrativo que para ela é indispensável. Na economia de troca, as ações das economias individuais autocéfalas orientam-se de modo autônomo: pela utilidade marginal da propriedade em dinheiro e da renda esperada em dinheiro, no caso da gestão econômica patrimonial, pelas possibilidades de mercado, no caso de atividades aquisitivas casuais, e pelo cálculo de capital, no caso dos *empreendimentos* aquisitivos. Na economia planificada — desde que seja realizada de modo conseqüente — toda ação econômica tem caráter rigoroso da gestão econômica patrimonial e heterônomo, orientando-se por ordenações de caráter permissivo ou proibitivo, por presumíveis recompensas ou castigos. Quando a economia planificada oferece probabilidade de ganhos extras, como meio de despertar o interesse próprio, a natureza e a *direção* da ação assim recompensada permanecem, no que se refere ao aspecto material, reguladas de modo heterônomo. Na economia de troca *pode*, certamente, ocorrer em considerável grau a mesma coisa, ainda que de maneira formalmente voluntária. Ocorre sempre que a diferenciação patrimonial, especialmente de bens de capital, obriga os não-possuidores a se submeterem a determinadas *ordenações* para receber pelo menos algum pagamento para as utilidades que oferecem: sejam estas as ordenações do dono abastado de uma economia doméstica ou então as ordenações, orientadas pelo cálculo de capital, dos possuidores de bens de capital (ou das pessoas de confiança que os últimos designaram para administrar esses bens). Na economia puramente capitalista, este é o destino de toda a classe trabalhadora.

Nas condições da economia de troca, o estímulo decisivo para todas as ações econômicas é, normalmente: 1) para os que não têm propriedade: a) a pressão que exerce o risco de carecer de toda provisão, tanto para si mesmo quanto para os "dependentes" (filhos, esposa e, eventualmente, pais), pelo sustento dos quais o indivíduo assume tipicamente a responsabilidade, e b) em grau diverso, também a disposição íntima para aceitar como forma de vida a atividade econômica aquisitiva; 2) para os efetivamente privilegiados, em virtude de propriedade ou educação (condicionada, por sua vez, pela propriedade): a) as possibilidades de obter, por meio de atividades aquisitivas, rendas de alto nível, b) a ambição, c) a estimação do trabalho socialmente privilegiado como "profissão" (profissões intelectuais, artísticas, técnicas especializadas); 3) para os que participam das possibilidades de empreendimentos aquisitivos: a) o risco de capital próprio e as oportunidades lucrativas próprias, em conexão com b) a disposição "profissional" para a atividade aquisitiva racional como α) "prova" da capacidade pessoal, e β) como forma de mando autônomo sobre as pessoas que dependem das disposições próprias, e, além disso, γ) sobre possibilidades de previsão, de interesse vital e cultural, para número indeterminado de pessoas: o *poder*. Entre estes motivos, uma economia planificada orientada pela satisfação de necessidades — em caso de realização radical — tem de diminuir, pelo menos, a *coerção* ao trabalho que provém do risco de ficar sem meios de subsistência, uma vez que, em caso de racionalidade material no setor de abastecimento, não poderia deixar sofrerem em extensão ilimitada os *dependentes* de um trabalhador eventualmente menos eficiente. Além disso, supon-

do-se ainda a mesma realização radical, ela tem de suprimir em considerável grau, e em última instância completamente, a autonomia da gerência de empreendimentos produtivos; e, no que se refere ao risco de capital e à comprovação da capacidade própria pelo mando formalmente *autônomo* ou pela disposição *autônoma* sobre pessoas ou possibilidades de abastecimento de importância vital, ela nem conhece essas coisas, ou então lhes reconhece apenas uma autonomia rigorosamente limitada. Prescindindo-se das possibilidades (eventuais) de ganhos extras, de natureza puramente material, esta economia dispõe, portanto, essencialmente de estímulos ideais, de caráter "altruísta" (em sentido mais amplo) para alcançar *rendimentos* semelhantes, em direção à satisfação de necessidades, àqueles que, segundo a experiência, conseguem realizar a orientação pelas oportunidades de aquisição, dentro da economia aquisitiva, em direção à produção de bens procurados por pessoas com poder *aquisitivo*. Além disso, em caso de realização radical, tem de aceitar a diminuição da racionalidade formal, de cálculo, condicionada (neste caso) pela diminuição inevitável do cálculo em dinheiro e do cálculo de capital. É que a racionalidade material e a formal (no sentido de *cálculo* exato) discrepam necessariamente em considerável grau: essa irracionalidade fundamental e, em última instância, inevitável é uma das origens de toda problemática "social" e, particularmente, da problemática de todo socialismo.

Com respeito aos §§ 13 e 14:

1. Evidentemente, as exposições se referem apenas a coisas geralmente conhecidas, de forma um pouco mais acentuada do que normalmente acontece (veja as frases finais do §14). A economia de troca é o tipo mais importante de todas as ações sociais típicas e universais que se orientam por "situações de interesses". A maneira como ela conduz à satisfação de necessidades é objeto das considerações da teoria econômica e um assunto que, em princípio, damos por conhecido. O emprego da expressão "economia planificada" não significa, naturalmente, que concordamos com os conhecidos projetos do ex-ministro da economia; foi escolhida porque, além de não apresentar contradição lingüística em sua formação, tornou-se a expressão costumeira desde que se fez dela esse uso oficial (em vez da expressão empregada por O. Neurath, tampouco inadequada, de "economia administrativa").

2. O conceito de "economia planificada", neste sentido, *exclui* todas as economias de associações ou reguladas por associações que se orientam por probabilidades de *aquisição* (na forma de corporações, cartéis ou trustes). Abrange apenas economias de associações orientadas pela *satisfação de necessidades*. Uma economia orientada pelas possibilidades de aquisição, por mais rigorosamente que esteja regulada ou dirigida pelo quadro administrativo de uma associação, pressupõe sempre "preços" *efetivos*, qualquer que seja a maneira como estes sejam criados formalmente (no caso-limite do pan-cartelismo: mediante compromissos entre os cartéis, tarifas de salários estabelecidas por "comissões" etc.), e, portanto, cálculo de capital e orientação por este. A "socialização plena", no sentido de uma economia planificada em termos de pura gestão patrimonial e a socialização parcial (de ramos de obtenção de bens) com conservação do cálculo de capital, seguem, apesar da identidade do fim e de todas as formas mistas, *caminhos* que, de ponto de vista técnico, são fundamentalmente diferentes. Situação preliminar de uma economia planificada com gestão econômica patrimonial é todo racionamento do consumo e, em geral, toda medida que tende, em primeiro lugar, a influenciar a *distribuição* dos bens em espécie. A direção segundo um plano de *obtenção* de bens, tanto faz se realizada por cartéis voluntariamente criados ou forçadamente impostos, ou por instituições estatais, tem em vista, em primeiro lugar, a organização racional do emprego dos meios de obtenção e da força de trabalho, e precisamente por isso não — ou pelo menos (segundo seu próprio sentido) *ainda não* — pode prescindir do *preço*. Por isso, não é casual que o socialismo de "racionamento" se dê muito bem com o socialismo do "conselho de fábrica" que (contra a vontade de seus dirigentes racional-socialistas) está necessariamente ligado a interesses de *apropriação dos trabalhadores*.

3. Não cabe examinar aqui, em seus detalhes, a formação de associações econômicas do tipo de cartéis, corporações ou outras associações de artesãos, isto é, a regulação ou utilização monopólica de *oportunidades de aquisição*, tanto faz se forçadamente imposta ou pactuada (regulamente a primeira, mesmo ali onde formalmente aparece a segunda). Sobre isto (em formula muito geral), compare o capítulo I, § 10, e, mais adiante, no exame da apropriação de oportunidades econômicas (este capítulo, §§ 19 e seguintes). A oposição entre as duas formas do socialismo — a evolucionista e orientada pelo problema da produção — sobretudo, a marxista —, e a outra que, partindo do problema da distribuição, tende à economia planificada racional e que hoje em dia se voltou a chamar de "comunista" —, oposição que existe desde a *Misère de la philosophie* de Marx, ainda não pôde ser superada. A oposição entre as tendências do socialismo russo, com as lutas apaixonadas entre Plekhanov e Lenin, estava também condicionada, em última instância, pela mesma coisa, e a cisão atual do socialismo, apesar de estar condicionada, em primeiro lugar, por lutas extremamente fortes pelas posições de lideranças (e as respectivas prebendas), deve-se também e no fundo à mesma problemática, a qual, em virtude da economia de guerra, assumiu uma tendência específica, por um lado, em favor da idéia da economia planificada, e, por outro, em favor do desenvolvimento dos interesses de apropriação. A questão de se *dever* ou não criar uma "economia planificada" (qualquer que seja seu sentido e extensão) não é, naturalmente, nesta forma, um problema científico. Do ponto de vista científico, só cabe perguntar: quais as conseqüências que ela (com determinada forma) *provavelmente* teria, ou seja, o que se teria de aceitar também em caso de tal tentativa. É um mandamento da sinceridade a admissão, por *todos* os interessados, de que se conta com *alguns* fatores conhecidos, mas também com o mesmo número de fatores parcialmente desconhecidos. Os detalhes deste problema, em seus aspectos materiais, não podem ser examinados de modo decisivo nesta exposição, e nos aspectos que aqui interessam só podem ser tocados fragmentariamente e em conexão com as formas das associações (particularmente, do Estado). Temos aqui de nos limitarmos à exposição breve (mas inevitável) da problemática técnica mais elementar. O fenômeno da economia de troca *regulada* também não foi tratado aqui ainda, pelas razões expostas no começo deste parágrafo.

4. A penetração da gestão econômica de uma sociedade pela economia de troca pressupõe, por um lado, a *apropriação* dos portadores materiais das utilidades e, por outro, a *liberdade* de mercado. Esta última aumenta em importância, 1) à medida que se torna mais completa a apropriação dos portadores materiais das utilidades, particularmente dos meios de obtenção (de produção e de transporte), pois o máximo de mercabilidade destes significa o máximo de orientação da gestão econômica pelas situações de mercado. Mas, além disso, essa importância cresce 2) à medida que a apropriação vai se limitando aos portadores *materiais* de utilidades. Toda apropriação de pessoas (escravidão, servidão) ou de possibilidades econômicas (monopólios de clientela) significa restrição da ação humana orientada por situações de mercado. Com toda razão designou Fichte (em *Der geschlossene Handelsstaat*) como característica da ordem moderna de propriedade na economia de troca a limitação do conceito de "propriedade" a bens materiais (ampliando-se, ao mesmo tempo, o grau de autonomia do poder de disposição, inerente à propriedade). Essa transformação da propriedade correspondeu aos interesses de todos os *interessados no mercado*, uma vez que favoreceu sua orientação irrestrita pelas oportunidades de lucro suscitadas pela situação de mercado. O desenvolvimento para essa forma característica da ordem de propriedade foi, portanto, principalmente obra de sua influência.

5. A expressão muito usada de "economia comum" foi evitada por motivos de conveniência, uma vez que faz supor como normal um "interesse comum" ou um "sentimento de comunidade" que não fazem necessariamente parte do conceito: a economia de um senhor feudal ou de um monarca absoluto (do tipo dos faraós do "Novo Império") pertence, em oposição à economia de troca, à mesma categoria que a economia doméstica de uma família.

6. Para o conceito de "economia de troca" é indiferente se nela existem ou não, e em que extensão, economias "capitalistas", isto é, orientadas pelo cálculo de capital. Em particular, o tipo normal da economia de troca é a satisfação de necessidades com base na economia monetária. Seria errado supor que a existência de economias capitalistas cresce proporcionalmente ao desenvolvimento da satisfação de necessidades com base na economia monetária e, muito mais ainda, que esta se desenvolve necessariamente na mesma direção que tomou no Ocidente

O certo é precisamente o contrário. A extensão crescente da economia monetária: 1) pôde andar de mãos dadas com a monopolização progressiva, por parte do *oikos* de um príncipe, das oportunidades aproveitáveis com grandes lucros — assim foi no Egito, na época dos Ptolomeus, com uma economia monetária bastante desenvolvida, como provam os livros de contabilidade ainda conservados: preservou-se, entretanto, o cálculo em dinheiro em termos de gestão econômica patrimonial, sem tornar-se cálculo de capital; 2) pôde acontecer, com a ampliação da economia monetária, e “emprebendamento” das oportunidades fiscais, com o resultado de uma estabilização tradicionalista da economia (assim na China, como será visto oportunamente); 3) a utilização capitalista de patrimônios em dinheiro pôde investir estes em negócios promissores de lucro, mas não orientados pelas oportunidades de troca de um livre mercado de bens *nem*, portanto, pelas oportunidades de *obtenção de bens* (assim, quase exclusivamente, em todas as regiões econômicas fora do Ocidente moderno, por razões a serem ainda expostas).

§ 15. Toda forma típica de ação social economicamente orientada e de relação associativa de conteúdo econômico, dentro de um grupo de pessoas significa, em alguma extensão, um modo particular de distribuir e coordenar serviços humanos para o fim da obtenção de bens. A realidade da ação econômica mostra-nos a distribuição de serviços distintos entre pessoas diversas e a coordenação destes em resultados comuns, o que, aliás, se dá em combinações altamente diversas com os meios materiais de obtenção. Contudo, na multiplicidade infinita desses fenômenos pode-se distinguir alguns tipos.

Os serviços humanos de natureza econômica dividem-se em:

a) serviços de gerência e

b) serviços orientados por gerência: *trabalho* (conceito que empregaremos neste sentido no que segue).

É claro que o trabalho *também* é serviço de gerência até no mais alto grau concebível, quando se o define como absorção de tempo e esforço. No entanto, o uso do termo que escolhemos, em *oposição* ao serviço de gerência, corresponde àquele que, por motivos sociais, é comum no uso corrente da linguagem de hoje, e é *neste* sentido particular que o empregaremos no que segue. Em geral, no entanto, falaremos de “serviços”.

As formas em que serviços e trabalhos podem ser realizados em um grupo de pessoas distinguem-se tipicamente do seguinte modo:

1. *tecnicamente* — segundo a maneira pela qual, para o decurso técnico de processos de obtenção, os serviços de vários colaboradores se distribuam entre estes e se coordenem entre si e com os meios materiais de obtenção;

2. *socialmente*, — e neste caso:

A) conforme os serviços individuais sejam ou não objetos de *economias* autocéfalas e autônomas, e segundo o caráter econômico das mesmas; e, em conexão direta com isso:

B) segundo a forma e extensão em que estejam *apropriados* ou não: a) os serviços individuais; b) os meios materiais de produção ou obtenção; c) as possibilidades econômicas de aquisição (como fontes ou meios de aquisição), e segundo a forma, condicionada pelos fatores anteriores: α) da classificação (social) das *profissões* e β) da formação (econômica) do *mercado*; por fim,

3. cabe perguntar, do ponto de vista econômico, em relação a todo tipo de coordenação de serviços entre si ou com meios materiais de obtenção, e também em relação ao modo como são distribuídas entre a gestão econômica e a apropriação: trata-se de emprego em termos de gestão patrimonial ou aquisitiva?

Com respeito a este parágrafo e aos seguintes, deve-se consultar a exposição sempre exemplar, de K. BÜCHER, no artigo "Gewerbe", do *HWB. d. Staatswiss.* e, do mesmo autor, *Die Entstehung der Volkswirtschaft*: trabalhos fundamentais, de cuja terminologia e esquema afastamo-nos em alguns pontos apenas por motivos de conveniência. Outros citados aqui não seriam muito úteis, uma vez que não apresentamos *novos* resultados, mas apenas um esquema que serve para nossos fins.

1. Observamos expressamente que aqui — conforme o exige o contexto — recapitulamos sumariamente o aspecto *sociológico* dos fenômenos, enquanto que o *econômico* só aparece na medida em que encontra sua expressão nas categorias sociológicas formais. A exposição só teria caráter econômico *material* incluindo-se as condições de mercado e preço, tocadas até agora apenas em seu aspecto teórico. No entanto, em observações preliminares gerais de nosso tipo, esses aspectos materiais da problemática só poderiam ser incluídos em forma de teses, com o perigo de unilateralidades *muito* graves. E os métodos interpretativos *puramente* econômicos são tão sedutores quanto contestáveis. Veremos, por exemplo, as seguintes afirmações: a época decisiva para o desenvolvimento do "trabalho livre", ainda que regulado por associações, da Idade Média é a época "das trevas" dos séculos X a XII, e nesta é especialmente importante a situação do trabalho qualificado (do camponês, mineiro, artesão), situação orientada pelas oportunidades de *renda* dos senhores territoriais, feudais e jurisdicionais — todos eles representando poderes *particulares* em *concorrência* por estas. A época decisiva para o desenvolvimento do capitalismo é a da grande revolução crônica dos preços, no século XVI. Esta significa uma *alta* absoluta e relativa dos *preços* de (quase) todos os produtos *agrícolas* (ocidentais) e, por conseguinte — conforme conhecidos princípios da economia agrária —, tanto estímulo quanto possibilidade do *empreendimento* comercial e, com isso, da grande *empresa*, em parte capitalista (na Inglaterra), em parte de caráter feudal (nos territórios situados entre o rio Elba e a Rússia). Por outro lado, significa, em parte (na verdade, na maioria dos casos), uma *alta* absoluta, porém *não relativa* (em geral) de importantes produtos *artesanais* — ou até, ao contrário, em forma típica, uma *baixa relativa* desses preços e, por isso, um estímulo para criar formas de empresas capazes de concorrer no mercado, *na medida em que existam*, dentro das empresas e fora delas, as condições prévias necessárias para isso — o que não foi o caso da Alemanha, circunstância que marca o início de seu "declínio" econômico. Mais tarde foram criados os sucessores dessas empresas, os empreendimentos industriais capitalistas. Condição prévia para isto é o desenvolvimento de mercados *em massa*. Sintomas desse desenvolvimento são, sobretudo, determinadas transformações na política comercial inglesa (prescindindo-se de outros fenômenos). Estas e outras afirmações semelhantes teriam de ser utilizadas para documentar considerações *teóricas* sobre as condições econômicas *materiais* do desenvolvimento da estrutura econômica. Contudo, isto não é possível aqui. Essas teses, bem como numerosas semelhantes (em sua grande maioria contestáveis), não podem ser incluídas nesses conceitos estritamente sociológicos, mesmo que não sejam totalmente errôneas. Com a renúncia a um ensaio *nesta* forma, desiste-se nas subseqüentes considerações deste capítulo, por agora e conscientemente, de toda "explicação", limitando-se (provisoriamente) à *tipificação* sociológica (assim como ocorreu nas considerações anteriores, com a renúncia ao desenvolvimento de uma teoria do preço e do dinheiro). Sublinhamos fortemente o "por agora". Pois unicamente os fatos reais *econômicos* fornecem-nos a matéria viva para uma verdadeira explicação capaz de abranger também o *décurso* do desenvolvimento sociologicamente relevante. Trata-se aqui apenas de oferecer, por agora, um quadro básico para operar com conceitos definidos de forma razoavelmente inequívoca.

É claro que, aqui, tratando-se de uma sistemática em forma de esquema, não é possível observar a seqüência histórico-empírica nem a genético-típica das formas particulares possíveis.

2. Foi criticado freqüentemente e com razão que, na terminologia econômica, muitas vezes não se faz distinção entre os conceitos de "empresa" e "empreendimento". "Empresa", no âmbito da ação economicamente orientada, significa uma categoria *técnica* que designa a forma em que estão continuamente coordenados determinados serviços de trabalho entre si e com os meios de obtenção materiais. Seu contrário é a ação *a*) inconstante ou *b*) *tecnicamente* descontinua, tal como sempre ocorre em toda gestão patrimonial puramente empírica. O contrário de "empreendimento" — um tipo de orientação *econômica* (pelo lucro) — é a "gestão patrimonial" (orientação pela satisfação de necessidades) Mas a oposição entre "empreendimento" e

“gestão patrimonial” não é exaustiva, pois existem ações *aquisitivas* que não se incluem na categoria de “empreendimento”: toda atividade aquisitiva puramente pelo *trabalho* — do escritor, do artista, do funcionário público — não é nem uma coisa nem outra, enquanto que o recebimento e gasto de *rendas* é evidentemente “gestão patrimonial”.

Nos parágrafos anteriores, não obstante aquela oposição, falamos de “empresa aquisitiva” sempre que se realiza uma *ação* de empresário, duradoura e coerente em sua continuidade: tal ação não pode ser imaginada, de fato, *sem* a constituição de uma “empresa” (eventualmente individual, sem quadro de ajudantes). O importante, nesses casos, para nós, foi acentuar a separação entre gestão patrimonial e empresa. No entanto, cabe admitir agora que o termo “empresa aquisitiva”, em vez de “empreendimento aquisitivo” com caráter contínuo, só é adequado (por ser inequívoco) para o caso mais simples de coincidência da unidade *técnica* da “empresa” com a unidade do “empreendimento”. Sem dúvida, pode ocorrer na economia de troca que várias “empresas”, tecnicamente separadas, estejam unidas numa unidade de “empreendimento”. Mas, naturalmente, isto *não* se realiza simplesmente pela união pessoal na figura do empresário, mas se constitui pela unidade da orientação por determinado plano *homogeneamente* formulado, referente à exploração para fins aquisitivos (por isso, transições são possíveis). Quando só falamos de “empresa”, deve-se entender sempre que nos referimos àquela unidade técnica — consistente em instalações, meios de trabalho, força de trabalho e direção técnica (eventualmente heterocéfala e heterônoma) —, unidade que também existe (segundo o uso corrente da linguagem) na economia comunista. O termo “empresa aquisitiva” só será empregado, no que segue, quando a unidade técnica e a econômica (de “empreendimento”) são idênticas.

A relação entre “empresa” e “empreendimento” mostra-se terminologicamente com agudeza especial quando se trata de categorias como “fábrica” e “indústria domiciliar”. A última é evidentemente uma categoria relativa ao empreendimento. Do ponto de vista do funcionamento técnico, uma empresa comercial e empresas como *partes* integrantes das unidades de *gestão patrimonial* de trabalhadores (sem haver trabalho numa oficina — a não ser que se trate de organização com mestres intermediários), com *serviços* especificados prestados à empresa comercial e vice-versa, coexistem lado a lado. Portanto, não há como compreender o processo exclusivamente sob este aspecto; para isso, devem ser incluídas as categorias mercado, empresa, empreendimento, gestão patrimonial (dos trabalhadores individuais), utilização aquisitiva dos serviços remunerados. O conceito de “fábrica” *podia* ser definido — conforme muitas vezes proposto — de forma economicamente indiferente, uma vez que se *pode* deixar à parte a situação do trabalhador (livre ou não), a forma da especialização do trabalho (especialização técnica interna ou não) e a natureza dos meios de trabalho empregados (máquinas ou não). Portanto, simplesmente como trabalho de *oficina*. Mas, em todo caso, deve-se incluir na definição, *além disso*, a forma da *apropriação* da oficina e dos meios de *trabalho* (por um proprietário); se isto não for feito, o conceito se confundirá com o do *ergasterion*. E, uma vez feito, parece, em princípio, mais conveniente considerar tanto a “fábrica” quanto a “indústria domiciliar” como duas categorias estritamente *econômicas* do empreendimento *baseado no cálculo de capital*. Numa ordem rigorosamente socialista, não existiriam então nem “fábricas” nem “indústrias caseiras”, mas apenas *oficinas, instalações, máquinas, ferramentas* e serviços de oficina e domiciliares de todas as espécies.

3. Sobre o problema das “etapas do desenvolvimento” econômico, nada cabe dizer, por enquanto, no que segue, a não ser o absolutamente imprescindível no respectivo contexto, e isto só de passagem. Limitamo-nos aqui a antecipar o seguinte:

Com toda razão se faz recentemente a distinção entre formas da *economia* e formas da *política* econômica. As fases definidas por SCHMOLLER, antecipadas por SCHÖNBERG e desde então modificadas: economia doméstica, economia de aldeia — incluindo-se aqui, como outra “etapa”, a economia de gestão patrimonial fundiária senhorial e de nobreza patrimonial —, economia urbana, economia territorial e economia nacional, estavam determinadas, em *sua* terminologia, pela natureza da *associação* reguladora da economia. Mas nada garante que as associações de extensão diferente correspondam formas diferentes de regulação econômica. A “política da economia territorial”, por exemplo, era em grau muito amplo apenas uma adoção das regulações da economia urbana, e suas disposições “novas” não se distinguiam especificamente da política “mercantilista” das associações *estatais* especificamente patrimoniais, porém já relativamente

racionais (e neste sentido "política da economia nacional", segundo a terminologia costumeira, porém pouco adequada). Mas muito menos ainda acontece necessariamente de a estrutura interna da economia — a forma em que os serviços se especificam, especializam e coordenam, o modo em que eles se distribuem entre economias independentes e a forma da apropriação da valorização do trabalho, dos meios de obtenção e das possibilidades de aquisição — corresponder àquela extensão da associação, portadora (presumível!) de determinada política econômica, e tampouco de essa estrutura, quanto a seu *sentido*, se modificar sempre que mude aquela extensão. A comparação entre o Ocidente e a Ásia, e entre o Ocidente moderno e o da Antiguidade mostraria o quanto é errônea essa suposição. Mesmo assim, na consideração econômica, não se pode deixar à parte a existência ou não de associações *materialmente* reguladoras da economia — mas isto não se refere exclusiva e especialmente às associações *políticas* — e o *sentido* fundamental de sua regulação. Pois é um fator que exerce influência muito forte sobre o *modo de aquisição*.

4. A *intenção* de nossas considerações é também aqui, sobretudo, a averiguação das condições prévias do grau máximo de racionalidade *formal* da economia e a relação delas com as "exigências" *materiais* de natureza qualquer.

§ 16. I. *Técnicamente* [§ 15 tópico 1, p. 72] as formas de articulação de serviços distinguem-se:

A. segundo a divisão e coordenação dos *serviços*. E isto

1. segundo a natureza dos serviços aceitos pela *mesma* pessoa, isto é,

a) nas mãos de uma pessoa podem estar:

α) ao mesmo tempo, serviços de direção e de execução, ou

β) somente os primeiros ou somente os segundos.

Com respeito a a: a oposição é naturalmente relativa, uma vez que ocorre "colaboração" ocasional, em serviços de execução, por parte de pessoas que normalmente só realizam serviços de direção (camponeses com grande propriedade, por exemplo). De resto, todo pequeno lavrador, artesão ou pequeno barqueiro constitui o tipo α .

b) A mesma pessoa pode executar

α) serviços que tecnicamente são *heterogêneos* e produzem resultados finais diversos (combinação de serviços), e isto

$\alpha\alpha$) por falta de especialização do serviço em seus componentes técnicos, ou

$\beta\beta$) de modo sazonal, ou

$\gamma\gamma$) em virtude da utilização de capacidades não exigidas pelo serviço principal (serviços acessórios).

Ou a mesma pessoa executa

β) unicamente determinados serviços específicos, e isto

$\alpha\alpha$) em virtude da natureza do resultado final: de modo que a mesma pessoa executa todos os serviços exigidos por esse resultado, tecnicamente *heterogêneos* entre si, tanto simultâneos quanto sucessivos (tratando-se, portanto, *neste sentido*, de *combinação* de serviços): *especificação de serviços*; ou

$\beta\beta$) em virtude da natureza do próprio *serviço*, tecnicamente especializado, de modo que em determinados casos o produto final só pode ser conseguido mediante os serviços simultâneos ou sucessivos (dependendo do caso) de várias pessoas: *especialização de serviços*.

A oposição é muitas vezes relativa, porém existente, em princípio, e historicamente importante.

Com respeito a $\beta\alpha$: o caso $\alpha\alpha$ existe tipicamente em economias domésticas primitivas, nas quais — prescindindo-se da divisão típica do trabalho entre os sexos (sobre isso, ver capítulo V) — cada qual cuida de todos os serviços, segundo a necessidade.