

# A Grande TRANSFORMAÇÃO

*analisa, minuciosamente e criativamente, a formação da economia capitalista de mercado.*

*Desvenda os processos através dos quais o mercado separou-se das demais instituições sociais, até se tornar uma esfera autônoma, "auto-regulável", que pretende dominar o resto da sociedade pela transformação do trabalho, da terra e do dinheiro em mercadoria.*

*Polanyi baseia as suas conclusões em um estudo da Inglaterra na época da Revolução Industrial, contrastando-a com sociedades "primitivas" e "arcaicas", em uma análise comparativa que enfatiza o caráter singular e destrutivo da moderna economia de mercado.*

*Integrando contribuições da História, da Antropologia e da Economia Política, este livro é um trabalho magistral, constituindo-se em leitura indispensável para todos os interessados em Ciências Sociais.*



Uma empresa Elsevier  
[www.campus.com.br](http://www.campus.com.br)

ISBN 978-85-352-0598-5



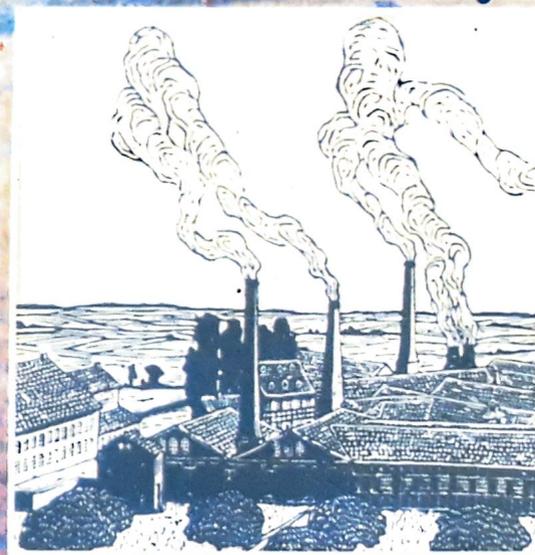
9 788535 205985



# A Grande TRANSFORMAÇÃO

*As origens da nossa época*

## Karl Polanyi



**"Um dos 100 livros  
mais importantes do século."**

FOLHA DE S. PAULO



CAMPUS

**Tradução**  
Fanny Wrobel

**Revisão Técnica**  
Ricardo Benzaquen de Araújo  
CPDOC/FGV e PUC/RJ

# *A Grande* **TRANSFORMAÇÃO**

*As origens da nossa época*

**Karl Polanyi**



**14ª Tiragem**

Preencha a **ficha de cadastro** no final deste livro e receba gratuitamente informações sobre os lançamentos e as promoções da Editora Campus/Elsevier.

Consulte também nosso catálogo completo e últimos lançamentos em  
**[www.campus.com.br](http://www.campus.com.br)**



## SOCIEDADES E SISTEMAS ECONÔMICOS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

<sup>1</sup> Cf. Notas sobre as Fontes. Os trabalhos de Malinowski e Thurnwald foram extensamente utilizados neste capítulo.

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

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

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

O padrão institucional da centralidade, por seu lado, que está presente, de alguma forma, em todos os grupos humanos, fornece um 68 conduto para a coleta, armazenagem e redistribuição de bens e servi-

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

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

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

As Ilhas Trobriand pertencem a um arquipélago que forma aproximadamente um círculo, e parte importante da população desse arquipélago despende um proporção considerável do seu tempo em atividades do comércio Kula. Descrevemo-lo como um comércio, embora ele não envolva qualquer lucro, quer em dinheiro ou em espécie. As mercadorias não são acumuladas, nem mesmo possuídas permanentemente; o gozo dos bens recebido está justamente em poder dá-los em seguida; não existe nenhuma disputa ou controvérsia, e nem barganha, permuta ou troca. Todo o processo é regulado inteiramente pela etiqueta e 69

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

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

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

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

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

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

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

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

Esses exemplos mostram que a redistribuição também tende a **enrascar o sistema econômico propriamente dito em relações sociais**. Como regra, encontramos o processo de redistribuição como parte do regime político vigente, seja ele o de uma tribo, de uma cidade-estado, do despotismo ou do feudalismo, do gado ou da terra. A **produção e a distribuição de mercadorias** são organizadas principalmente através da arrecadação, do armazenamento e da redistribuição, sendo o padrão focalizado o chefe, o templo, o déspota ou o senhor. Uma vez que as relações do grupo dominante com os dominados são diferentes, de acordo com os fundamentos em que repousa o poder político, o princípio da redistribuição envolverá motivações individuais tão diferentes como a **partilha voluntária da caça** pelos caçadores e o **medo do castigo** que impulsiona os *fellaheen* a pagarem seus impostos em espécie.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## EVOLUÇÃO DO PADRÃO DE MERCADO

Se queremos deixar de lado as superstições econômicas do século XIX,<sup>1</sup> a parte dominante desempenhada pelos mercados na economia capitalista, juntamente com o significado básico do princípio de permuta ou troca nessa economia, exige uma pesquisa cuidadosa da natureza e origem dos mercados.

A permuta, a barganha e a troca constituem um princípio de comportamento econômico que depende do padrão de mercado para sua efetivação. Um mercado é um local de encontro para a finalidade da permuta ou da compra e venda. A menos que este padrão esteja presente, pelo menos em parte, a propensão à permuta não terá escopo suficiente: ela não poderá produzir preços.<sup>2</sup> Assim como a reciprocidade é auxiliada por um padrão simétrico de organização, a redistribuição é facilitada por alguma medida de centralização, e a domesticidade tem que ser baseada na autarquia, assim também o princípio da permuta depende, para sua efetivação, do padrão de mercado. Todavia, da mesma forma como tanto a reciprocidade como a redistribuição, ou a domesticidade, podem ocorrer numa sociedade sem nela ocupar um lugar primordial, o princípio da permuta também pode ocupar um lugar

<sup>1</sup> Cf. Notas sobre as Fontes.

<sup>2</sup> Hawtrey, G. R., *The Economic Problem*, 1925, p. 13. "A aplicação prática do princípio do individualismo depende inteiramente da prática da troca." Entretanto, Hawtrey se enganou em presumir que a existência de mercados seguiu-se simplesmente à prática da troca.

subordinado numa sociedade na qual os outros princípios estão em ascendência.

Em alguns outros sentidos, porém, o princípio da permuta não está em paridade estrita com os três outros princípios. O padrão de mercado, com o qual ele está associado, é mais específico do que a simetria, a centralidade ou a autarquia – os quais, em contraste com o padrão de mercado, são meros “traços” e não criam instituições designadas para uma função apenas. A simetria nada mais é do que um arranjo sociológico que não dá origem a instituições isoladas, mas apenas padroniza as já existentes (se uma tribo ou uma aldeia é ou não simetricamente padronizada, isto não envolve qualquer instituição distinta). A centralidade, embora crie frequentemente instituições distintas, não implica motivação que particularizaria a instituição resultante para uma função específica única (o chefe de uma aldeia ou qualquer outra autoridade central pode assumir, por exemplo, uma série de funções política, militar, religiosa ou econômica, indiscriminadamente). Finalmente, a autarquia econômica é apenas um traço acessório de um grupo fechado existente.

Por outro lado, o padrão de mercado, relacionando-se a um motivo peculiar próprio, o motivo da barganha ou da permuta, é capaz de criar uma instituição específica, a saber, o mercado. Em última instância, é por isto que o controle do sistema econômico pelo mercado é conseqüência fundamental para toda a organização da sociedade: significa, nada menos, dirigir a sociedade como se fosse um acessório do mercado. Em vez de a economia estar embutida nas relações sociais, são as relações sociais que estão embutidas no sistema econômico. A importância vital do fator econômico para a existência da sociedade antecede qualquer outro resultado. Desta vez, o sistema econômico é organizado em instituições separadas, baseado em motivos específicos e concedendo um status especial. A sociedade tem que ser modelada de maneira tal a permitir que o sistema funcione de acordo com as suas próprias leis. Este é o significado da afirmação familiar de que uma economia de mercado só pode funcionar numa sociedade de mercado.

Na verdade, foi crucial o passo que transformou mercados isolados numa econômica de mercado, mercados reguláveis num mercado auto-regulável. O século XIX – aclamando o fato como o ápice da civilização ou deplorando-o como um crescimento canceroso – imaginava ingenuamente que um tal desenvolvimento era o resultado natural da difusão dos mercados. Não se compreendeu que a engrenagem de mercados num sistema auto-regulável de tremendo poder não foi o resultado de

qualquer tendência inerente aos mercados em direção à excrecência, e sim o efeito de estimulantes altamente artificiais administrados ao corpo social, a fim de fazer frente a uma situação criada pelo fenômeno não menos artificial da máquina. Não foi reconhecida a natureza limitada e não expansiva do padrão de mercado como tal; e, no entanto, é este o fato que emerge com toda clareza da moderna pesquisa.

“Os mercados não são encontrados em todos os lugares; a sua ausência, embora indicando um certo isolamento e uma tendência à reclusão, não está associada a qualquer desenvolvimento particular, e o mesmo também pode ser auferido da sua presença.” Essa frase incolor, transcrita do *Economics in Primitive Communities*, de Thurnwald, resume os resultados significativos da moderna pesquisa sobre o assunto. Um outro autor repete, em relação ao dinheiro, o que Thurnwald diz a respeito dos mercados: “O simples fato de uma tribo usar dinheiro diferencia-se muito pouco, do ponto de vista econômico, de quaisquer outras tribos do mesmo nível cultural que não o utilizam.” Não precisamos mais do que salientar algumas das implicações mais importantes dessas afirmativas.

A presença ou a ausência de mercados ou de dinheiro não afeta necessariamente o sistema econômico de uma sociedade primitiva. Isto refuta o mito do século XIX de que o dinheiro foi uma invenção cujo aparecimento transformava inevitavelmente uma sociedade, com a criação de mercados, forçando o ritmo da divisão de trabalho, liberando a propensão natural do homem à permuta, à barganha e à troca. Com efeito, a história econômica ortodoxa se baseou numa perspectiva imensamente exagerada do significado dos mercados, como tais. Um “certo isolamento” ou talvez uma “tendência à reclusão” é o único traço econômico que pode ser indeferido corretamente da ausência de mercados; no que diz respeito à organização interna de uma economia, sua presença ou ausência não faz necessariamente qualquer diferença.

As razões são simples. Os mercados não são instituições que funcionam principalmente dentro de um economia, mas fora dela. Eles são locais de encontro para um comércio de longa distância. Os mercados locais, propriamente ditos, são de pouca importância. Além disso, nem os mercados de longa distância, nem os mercados locais são essencialmente competitivos. Conseqüentemente, tanto num como noutro caso é pouca a pressão para se criar um comércio territorial, o assim chamado mercado interno ou nacional. Cada uma dessas afirmativas choca-se com algum pressuposto axiomático dos economistas clássicos, entretanto elas seguem muito de perto os fatos que aparecem à luz da pesquisa moderna.

De fato, a lógica do caso é quase o oposto do que subentende a doutrina clássica. O ensino ortodoxo partiu da propensão do indivíduo à permuta; deduziu daí a necessidade de mercados locais, bem como a divisão do trabalho; inferiu, finalmente, a necessidade do comércio, eventualmente do comércio exterior, incluindo até mesmo o comércio de longa distância. À luz do nosso conhecimento atual, podíamos quase reverter a seqüência do argumento: o verdadeiro ponto de partida é o comércio de longa distância, um resultado da localização geográfica das mercadorias, e da “divisão do trabalho” dada pela localização. O comércio de longa distância muitas vezes engendra mercados, uma instituição que envolve atos de permuta e, se o dinheiro é utilizado, de compra e venda. Eventualmente, porém não necessariamente, isto oferece a alguns indivíduos a oportunidade de utilizar a sua alegada propensão para a barganha e o regateio.

O aspecto dominante desta doutrina é a origem do comércio numa esfera externa, não relacionada com a organização interna da economia: “A aplicação dos princípios observados na caça para obter bens encontrados fora dos limites do distrito levou a certas formas de troca que nos pareceram, mais tarde, como comércio”.<sup>3</sup> Procurando as origens do comércio, nosso ponto de partida deveria ser a obtenção de bens distantes, como numa caça. “Os Dieri da Austrália Central, todos os anos, em julho ou agosto, fazem uma expedição ao sul para conseguir o ocre vermelho que eles usam para pintar seus corpos... Seus vizinhos, os Yantruwunta, organizam empreendimentos semelhantes para conseguir o ocre vermelho e blocos de arenito, para moer sementes, em Flinders Hills, distante oitocentos quilômetros. Em ambos os casos era às vezes necessário lutar pelos artigos desejados, quando o povo local oferecia resistência à sua remoção.” Esta espécie de requisição ou caça ao tesouro é claramente tão semelhante ao roubo e à pirataria quanto aquilo que costumamos ver como comércio – basicamente é um negócio unilateral. Ele se torna bilateral, i.e., “uma certa forma de troca” apenas através da chantagem praticada pelos poderes locais; ou também através de acordos de reciprocidade, como no anel Kula, nas cerimônias de visita dos Pengwe, da África Ocidental, ou com os Kpelle, onde o chefe monopoliza o comércio exterior insistindo em entreter todos os hóspedes. É verdade que tais visitas não são acidentais, e sim – em nossos termos, não deles – genuínas viagens de negó-

<sup>3</sup> Thurnwald, R.C. *Economics in Primitive Communities*, 1932, p.147.

cios; a troca de bens, porém, é sempre feita sob o disfarce de presentes recíprocos e sob a forma, ainda, de retribuição de visitas.

Chegamos à **conclusão**, assim, de que embora as comunidades humanas nunca tenham deixado de lado, inteiramente, o **comércio exterior**, esse comércio nem sempre envolvia **mercados**, necessariamente. Originalmente, o **comércio exterior** sempre esteve mais ligado à **aventura, exploração, caça, pirataria e guerra** do que à permuta. Ele pode implicar tanto em **paz** como em **bilateralidade**, porém, mesmo quando implica ambos, ele é baseado, habitualmente, no **princípio da reciprocidade**, e não da permuta.

A **transição** para a **permuta pacífica** pode se orientar em duas direções, a saber, na da **troca** e na da **paz**. Como acima indicado, uma expedição tribal pode ter que cumprir as condições estabelecidas pelos poderes locais, os quais podem exigir dos estrangeiros um tipo de **contrapartida**. Esse tipo de relacionamento, embora não inteiramente pacífico, pode dar origem à permuta – uma **transação unilateral** será **transformada em bilateral**. O outro tipo de desenvolvimento é o de **“comércio silencioso”**, que ocorre nas selvas africanas, onde se evita o **risco do combate** através de uma combinação organizada com o qual se introduz na própria transação, com a devida circunspeção, um elemento de paz, aceitação e confiança.

Como sabemos, **num estágio posterior os mercados se tornaram predominantes na organização do comércio exterior**. Entretanto, do ponto de vista econômico, os **mercados externos** são algo inteiramente diferente, tanto dos **mercados locais** quanto dos **mercados internos**. Eles não diferem apenas em tamanho; são instituições de função e origem diferentes. O **mercado externo é uma transação**; a questão é a ausência de alguns tipos de mercadorias naquela região. A troca de lãs inglesas por vinhos portugueses constitui um exemplo. O **comércio local é limitado às mercadorias da região**, as quais **não** compensa transportar porque são demasiado pesadas, volumosas ou perecíveis. Assim, **tanto o comércio exterior quanto o local são relativos à distância geográfica**, sendo um confinado às mercadorias que não podem superá-la e o outro às que podem fazê-lo. Um comércio desse tipo é descrito corretamente como complementar. A **troca local entre cidade e campo** e o **comércio exterior** entre diferentes zonas climáticas baseiam-se neste princípio. **Um tal comércio não implica competição necessariamente**, e se a **competição** levasse à desorganização do comércio não haveria contradição em eliminá-la. Em contraste com o comércio externo e o local, **o comércio interno**, por seu lado, **é essencialmente competitivo**.

Além das **trocas complementares**, ele inclui um número muito maior de trocas nas quais mercadorias similares, de fontes diferentes, são oferecidas em competição umas com as outras. Assim, somente com a emergência do **comércio interno ou nacional** é que a **competição** tende a ser aceita como **princípio geral de comércio**.

Esses **três tipos de comércio**, os quais diferem acentuadamente na sua **função econômica**, também são distintos na sua origem. Já falamos sobre o começo do **comércio externo**. A partir dele, os mercados se desenvolveram naturalmente em todos os lugares onde os transportadores tinham que parar, nos vaus, portos marítimos, cabeceiras de rios ou onde as rotas das expedições se encontravam. Os “portos” se desenvolveram nos locais de transbordo.<sup>4</sup> O breve florescimento das famosas feiras da Europa constitui um outro exemplo de um **tipo definido de mercado** produzido pelo **comércio de longa distância**. Os empórios da Inglaterra são um outro exemplo. Entretanto, enquanto as **feiras** e os **empórios** desapareceram de forma abrupta, desconcertando o evolucionista dogmático, o **portus** desempenhou um papel importantíssimo no estabelecimento de cidades na Europa Ocidental. Entretanto, mesmo nos locais em que as cidades foram fundadas em sítios de mercados externos, os **mercados locais** freqüentemente permaneceram separados não apenas em relação à sua função, mas também à sua organização. Nem o **portó**, nem a **feira**, nem o **empório** foi o pai dos mercados internos ou nacionais. Onde, então, poderemos procurar a sua origem? ←

Poderia parecer natural presumir, que em função dos **atos individuais de permuta**, os mercados locais se desenvolveriam no correr do tempo e que tais mercados, uma vez existindo, levariam naturalmente ao estabelecimento de mercados internos ou nacionais. Entretanto, nem um nem outro aconteceu. **Atos individuais de permuta ou troca** – esta é a verdade – **não levam, como regra, ao estabelecimento de mercados em sociedades** onde predominam outros princípios de comportamento econômico. Tais atos **são comuns em quase todos os tipos de sociedades primitivas**, porém são considerados **incidentais** uma vez que não preenchem as **necessidades da vida**. Nos amplos sistemas antigos de redistribuição, os atos de permuta e os mercados locais eram uma constante, porém apenas em **caráter subordinado**. O mesmo se aplica onde a **reciprocidade é a regra**: aqui, os atos de permuta são geralmente inseridos em relações de longo alcance que implicam aceitação e

<sup>4</sup> Pirenne, H., *Medieval Cities*, 1925, p.148 (nota 12).

↳ NECESSIDADE

confiança, uma situação que tende a obliterar o caráter bilateral da transação. Os fatores limitantes surgem de todos os pontos do compasso sociológico: o costume e a lei, a religião e a magia contribuem igualmente para o resultado, que é restringir os atos de troca em relação a pessoas e objetos, tempo e ocasião. Como regra, aquele que permuta apenas entra em um tipo de transação já determinado, no qual tanto os objetos como as quantias a eles equivalentes já são dados. *Utu*, na linguagem dos Tikopia,<sup>5</sup> denota tal equivalente tradicional como parte da troca recíproca. Aquilo que parece como o aspecto essencial da troca para o pensamento do século XVIII, o elemento voluntário da barganha e do regateio, tão expressivo como motivação presumida da permuta, tem realmente um objetivo muito limitado na verdadeira transação. Mesmo que seu motivo fosse subjacente ao ato, raramente se lhe permite atingir a superfície.

A forma costumeira de comportamento, ao contrário, é dar oportunidade a uma motivação oposta. O doador pode simplesmente largar o objeto no chão e o receptor fingirá apanhá-lo acidentalmente, ou deixará que um dos seus seguidores o faça por ele. Nada pode ser mais contrário ao comportamento aceito do que examinar a contrapartida recebida. Como temos toda a razão para crer que esta atitude sofisticada não é o resultado de uma falta genuína de interesse pelo lado material da transação, podemos descrever a etiqueta da permuta como um desenvolvimento contraditório, destinado a limitar o escopo da transação.

Com efeito, em face da evidência, seria audacioso afirmar que os mercados locais se desenvolveram a partir de atos individuais de permuta. Embora seja muito obscuro o início do mercado local, podemos afirmar com segurança que, desde o princípio, essa instituição foi cercada por uma série de salvaguardas destinadas a proteger a organização econômica vigente na sociedade de interferência por parte das práticas de mercado. A paz do mercado era garantida ao preço de rituais e cerimônias que restringiam seu objetivo, enquanto asseguravam sua capacidade de funcionar dentro dos estreitos limites dados. O resultado mais significativo dos mercados – o nascimento de cidades e a civilização urbana – foi, de fato, o produto de um desenvolvimento paradoxal. As cidades, as crias dos mercados, não eram apenas as suas protetoras, mas também um meio de impedi-los de se expandirem pelo campo e, assim, incrustarem-se na organização econômica corrente da sociedade.

82 <sup>5</sup> Firth, R., *Primitive Polynesian Economics*, 1939, p. 347.

Os dois significados da palavra “conter” talvez expressem melhor esta dupla função das cidades em relação aos mercados, que elas tanto envolviam como impediam de se desenvolver.

Se a permuta era cercada de tabus, destinados a impedir que esse tipo de relação humana abusasse das funções da organização econômica propriamente dita, a disciplina do mercado era ainda mais restrita. Eis aqui um exemplo do país Chaga: “O mercado deve se visitado regularmente nos dias de mercado. Se qualquer ocorrência impedir a abertura do mercado por alguns dias, os negócios não serão retomados até que a praça do mercado tenha sido purificada. Qualquer ocorrência na praça do mercado que envolva derramamento de sangue exige a imediata expiação. A partir desse momento não é permitido a qualquer mulher abandonar a praça do mercado, e nenhuma mercadoria pode ser tocada; tudo tem que ser muito bem limpo antes de ser levado para fora e usado como alimento. Pelo menos um bode tem que ser sacrificado imediatamente. Se uma mulher der à luz ou abortar na praça do mercado, é necessária uma expiação mais séria e mais dispendiosa. Nesse caso é necessário o sacrifício de um animal leiteiro. Além disso, o ambiente doméstico do chefe tem que ser purificado com o sangue do sacrifício de uma vaca leiteira. Todas as mulheres do campo têm que ser aspergidas, distrito por distrito”.<sup>6</sup> Regras como estas não tornariam mais fácil a difusão dos mercados.

O mercado local típico, no qual as donas de casa vão comprar algumas de suas necessidades domésticas diárias e nos quais os agricultores de cereais ou verduras, assim como os artesãos locais, oferecem seus artigos à venda, revelam uma impressionante indiferença quanto a tempo e lugar. Reuniões desse tipo são não só bastante generalizadas nas sociedades primitivas como também permanecem praticamente imutáveis até meados do século XVIII nos países mais adiantados da Europa Ocidental. Elas constituem um acessório da existência local e diferem muito pouco, quer façam parte da vida tribal centro-africana, que de uma *citê* da França merovíngia, ou de uma aldeia escocesa da época de Adam Smith. O que é verdadeiro em relação à aldeia é também verdadeiro em relação à cidade. Os mercados locais são, essencialmente, mercados de vizinhança e, embora importantes para a vida das comunidades, em nenhum lugar revelam indícios de reduzir o sistema econômico vigente a seus padrões. Eles não foram pontos de partida do comércio interno ou nacional.

6 Thurnwald, R.C., *op. cit.*, pp. 162-164

Na Europa Ocidental o comércio interno foi criado, na verdade, por intervenção do estado. Até a época da Revolução Comercial, o que pode nos parecer como comércio nacional não era nacional, e sim municipal. Os hanseáticos não eram mercadores germânicos; eles eram uma corporação de oligarcas comerciais, sediados em diversas cidades do Mar do Norte e do Báltico. Longe de “nacionalizarem” a vida econômica germânica, a Hansa deliberadamente isolava o interior do comércio. O comércio da Antuérpia ou Hamburgo, Veneza ou Lyon não era, de forma alguma, holandês ou germânico, italiano ou francês. Londres não era exceção: ela era tão pouco “inglesa” como Luebeck era “germânica”. O mapa comercial da Europa nesse período mostraria corretamente apenas cidades, deixando em branco o campo – este pareceria não existir no que concerne ao comércio organizado. As assim chamadas nações eram apenas unidades políticas, na verdade bastante frouxas, e que consistiam, economicamente, de inúmeros ambientes domésticos auto-suficientes, maiores ou menores, e insignificantes mercados locais nas aldeias. O comércio limitava-se a distritos organizados que o praticavam localmente, como comércio de vizinhança, ou como comércio de longa distância – os dois eram estritamente separados e a nenhum deles era permitido infiltrar-se no campo indiscriminadamente.

Um separação tão constante entre o comércio local e de longa distância dentro da organização da cidade deve parecer mais um choque para o evolucionista, para quem as coisas sempre parecem se imiscuir facilmente umas nas outras. E, no entanto, este fato peculiar constitui a chave da história social da vida urbana na Europa Ocidental. Isto comprova claramente nossa afirmativa a respeito da origem dos mercados, que inferimos a partir das condições existentes nas economias primitivas. A acentuada distinção entre o comércio local e de longa distância pode parecer demasiado rígida, especialmente porque ela nos leva à conclusão, um tanto surpreendente, de que nem o comércio de longa distância, nem o comércio local, foi o pai do comércio interno dos tempos modernos – não nos deixando, aparentemente, outra alternativa senão voltarmos-nos, a título de explicação, para o *deus ex machina* da intervenção estatal. Veremos, em seguida, que outras investigações recentes apóiam nossas conclusões a esse respeito. Todavia, queremos fazer primeiro um rápido esboço da história da civilização urbana conforme foi modelada pela separação peculiar entre o comércio e a longa distância, dentro dos limites da cidade medieval.

Essa separação foi, na verdade, o cerne da instituição dos centros urbanos medievais.<sup>7</sup> A cidade era uma organização de burgueses. Só eles tinham direito à cidadania e o sistema repousava na distinção entre burgueses e não burgueses. Nem os camponeses, nem os mercadores de outras cidades eram burgueses, naturalmente. Entretanto, enquanto a influência militar e política da cidade tornava possível lidar com os camponeses das redondezas, tal autoridade não podia ser exercida em relação ao mercador estrangeiro. Em consequência, os burgueses se encontravam numa posição inteiramente diferente em relação ao comércio local e ao comércio a longa distância.

No que se refere ao suprimento de alimentos, a regulamentação envolvia a aplicação de métodos tais como a publicidade obrigatória das transações e a exclusão de intermediários, a fim de controlar o comércio e impedir a elevação dos preços. Tal regulamentação, porém, só era efetiva no comércio que era levado a efeito entre a cidade e suas cercanias. A situação era inteiramente diferente no comércio de longa distância. As especiarias, o peixe salgado ou o vinho tinham que ser transportados de longa distância, e constituíam, assim, o domínio do mercador estrangeiro e dos seus métodos de comércio atacadista capitalista. Esse tipo de comércio fugia à regulamentação local. A proibição total da venda a varejo pelos mercadores estrangeiros se destinava a alcançar essa finalidade. À medida que crescia o volume do comércio atacadista capitalista, mais estrita se tornava a sua exclusão dos mercados locais, reforçado ainda no que concernia às importações.

No que diz respeito aos artefatos industriais, a separação entre o comércio local e o de longa distância era ainda mais profunda, pois neste caso toda a organização de produção para exportação era afetada. A razão disto estava na própria natureza das guildas e corporações artesanais, nas quais se organizava a produção industrial. No mercado local, a produção era regulada de acordo com as necessidades dos produtores, restringindo a produção a um nível remunerativo. Este princípio não se aplicava, naturalmente, às exportações, onde os interesses dos produtores não estabeleciam limites à produção. Em consequência, enquanto o comércio local era estritamente regulado, a produção para exportação da época era apenas formalmente controlada pelas corporações de artesãos. A indústria de exportação da época, o comércio de tecidos, era organizada, na verdade, na base capitalista do trabalho assalariado.

A separação crescentemente estrita entre o comércio local e o de exportação foi a reação da vida urbana à ameaça do capital móvel de

<sup>7</sup> Nossa formulação segue as obras bem conhecidas de H. Pirenne.

desintegrar as instituições da cidade. A cidade medieval típica não tentou evitar o perigo diminuindo o abismo entre o mercado local controlável e as incertezas do um comércio de longa distância incontrolável, mas, ao contrário, enfrentou o perigo reforçando com o máximo rigor aquela política de exclusão e proteção que era o *rationale* da sua existência.

Na prática, isto significa que as cidades levantaram todos os obstáculos possíveis à formação daquele mercado nacional ou interno pelo qual pressionava o atacadista capitalista. Mantendo o princípio de um comércio local não-competitivo e um comércio a longa distância igualmente não-competitivo, levado a efeito de cidade a cidade, os burgueses dificultaram, por todos os meios a seu dispor, a inclusão do campo no compasso do comércio e a abertura de um comércio indiscriminado entre as cidades e o campo. Foi esse desenvolvimento que forçou o estado territorial a se projetar como instrumento da “nacionalização” do mercado e criador do comércio interno.

A ação deliberada do estado nos séculos XV e XVI impingiu o sistema mercantil às cidades e às municipalidades ferrenhamente protecionistas. O mercantilismo destruiu o particularismo desgastado do comércio local e intermunicipal, eliminando as barreiras que separavam esses dois tipos de comércio não-competitivo e, assim, abrindo caminho para um mercado nacional que passou a ignorar, cada vez mais, a distinção entre cidade e campo, assim como as que existiam entre as várias cidades e províncias.

O sistema mercantil foi, na verdade, uma resposta a vários desafios. Do ponto de vista político, o estado centralizado era uma nova criação, estimulada pela Revolução Comercial que mudara o centro de gravidade do mundo ocidental do Mediterrâneo para as costas do Atlântico, compelindo, assim, os povos atrasados de grandes países agrários a se organizarem para o comércio e os negócios. Na política externa, o estabelecimento de um poder soberano era a necessidade do dia; a nova política estatal mercantilista envolvia a disciplina dos recursos de todo território nacional para os objetos de poder nos assuntos externos. Na política interna, a unificação de países fragmentados pelo particularismo feudal e municipal foi o subproduto necessário a um tal empreendimento. Do ponto de vista econômico, o instrumento de unificação foi o capital, i.e., os recursos privados disponíveis sob a forma de dinheiro acumulado, e portanto, peculiarmente adequado para o desenvolvimento do comércio. Finalmente, a técnica administrativa subjacente à política econômica do governo central foi fornecida pela ampliação do sistema municipal tradicional ao território mais amplo do estado. Na

França, onde as corporações artesanais tendiam a se tornar órgãos do estado, o sistema de guildas foi simplesmente ampliado para todo o território do país. Na Inglaterra, onde a decadência das cidades fortificadas havia enfraquecido fatalmente aquele sistema, o campo foi industrializado sem a supervisão de guildas, enquanto em ambos os países os negócios e o comércio se espalhavam por todo o território da nação e se tornavam a forma dominante da atividade econômica. Nesta situação reside a origem da política comercial interna do mercantilismo.

A intervenção estatal, que havia liberado o comércio dos limites da cidade privilegiada, era agora chamada a lidar com dois perigos estreitamente ligados, os quais a cidade havia contornado com sucesso, a saber, o monopólio e a competição. Já se compreendia, naquela época, que a competição levaria, em última instância, ao monopólio, mas o monopólio era ainda mais temido do que posteriormente, pois ele muitas vezes estava ligado às necessidades da vida, e, portanto, podia tornar-se facilmente um perigo para a comunidade. O remédio encontrado foi a total regulamentação da vida econômica, só que agora em escala nacional e não mais apenas municipal. O que para a mente moderna pode facilmente parecer como uma imprevidente exclusão da competição, foi, na realidade, um meio de salvaguardar o funcionamento dos mercados, naquelas circunstâncias. Qualquer intrusão temporária de compradores ou vendedores no mercado poderia destruir o equilíbrio e decepcionar os compradores e vendedores regulares, e o resultado seria a cessação do funcionamento do mercado. Os fornecedores antigos deixaram de oferecer suas mercadorias por não terem uma garantia de preço e o mercado, sem suprimentos suficientes, tornar-se-ia uma presa do monopólio.

Numa escala menor, o mesmo perigo estava presente no lado da demanda, onde uma queda rápida poderia ser seguida por um monopólio da demanda. Cada passo que o estado tomava para livrar o mercado de restrições particularistas, tributos e proibições, punha em perigo o sistema organizado de produção e distribuição, o qual se via agora ameaçado por uma competição não regulada e pela intrusão de aventureiros que “esvaziavam” o mercado mas não ofereciam nenhuma garantia de permanência. Ocorreu assim que, embora os novos mercados nacionais até certo ponto fossem competitivos, inevitavelmente, o que prevalecia era o aspecto tradicional da regulamentação e não o novo elemento de competição.<sup>8</sup> A domesticidade auto-suficiente do

<sup>8</sup> Montesquieu, *L'esprit des Loix*, 1748: “O inglês restringe o mercador, mas é em favor do comércio.”

camponês que trabalhava para sua subsistência continuou sendo a base mais ampla do sistema econômico que agora se integrava em grandes unidades nacionais através da formação do mercado interno. Este mercado nacional assumiu o seu lugar ao lado dos mercados local e estrangeiro, às vezes sobrepujando-os em parte.

A agricultura era suplementada, agora, pelo comércio interno – um sistema de mercados relativamente isolados, inteiramente compatível com o princípio da domesticidade ainda dominante no campo.

Isto conclui nossa sinopse da história do mercado até a época da Revolução Industrial. O estágio seguinte na história da humanidade, como sabemos, acarretou uma tentativa de estabelecer um grande mercado auto-regulável. Nada no mercantilismo, essa política distinta do estado-nação ocidental, deixava prever um desenvolvimento tão singular. A “libertação” do comércio levada a efeito pelo mercantilismo apenas liberou o comércio do particularismo, porém, ao mesmo tempo, ampliou o escopo da regulamentação. O sistema econômico estava submerso em relações sociais gerais; os mercados eram apenas um aspecto acessório de uma estrutura institucional controlada e regulada, mais do que nunca, pela autoridade social.

## O MERCADO AUTO-REGULÁVEL E AS MERCADORIAS FICTÍCIAS: TRABALHO, TERRA E DINHEIRO

O rápido esboço dos sistemas econômicos e dos mercados, tomados em separado, mostra que até a nossa época os mercados nada mais eram do que acessórios da vida econômica. Como regra, o sistema econômico era absorvido pelo sistema social e, qualquer que fosse o princípio de comportamento predominante na economia, a presença do padrão de mercado sempre era compatível com ele. O princípio da permuta ou troca subjacente a esse padrão não revelava qualquer tendência de expandir-se às expensas do resto do sistema. Mesmo quando os mercados se desenvolveram muito, como ocorreu sob o sistema mercantil, eles tiveram que lutar sob o controle de uma administração centralizada que patrocinava a autarquia tanto no ambiente doméstico do campesinato como em relação à vida nacional. De fato, as regulamentações e os mercados cresceram juntos. O mercado auto-regulável era desconhecido e a emergência da idéia da auto-regulação se constituiu numa inversão completa da tendência do desenvolvimento. Assim, somente à luz desses fatos é que podem ser inteiramente compreendidos os extraordinários pressupostos subjacentes à economia de mercado.

Um economia de mercado é um sistema econômico controlado, regulado e dirigido apenas por mercados; a ordem na produção e distribuição dos bens é confiada a esse mecanismo auto-regulável. Uma economia desse tipo se origina da expectativa de que os seres humanos se comportem de maneira tal a atingir o máximo de ganhos monetários. Ela pressupõe mercados nos quais o fornecimento dos bens dispo-

níveis (incluindo serviços) a um preço definido igualarão a demanda a esse mesmo preço. Pressupõe também a presença do dinheiro, que funciona como poder de compra nas mãos de seus possuidores. A produção será, então, controlada pelos preços, pois os lucros daqueles que dirigem a produção dependerão dos preços, pois estes formam rendimentos, e é com a ajuda desses rendimentos que os bens produzidos são distribuídos entre os membros da sociedade. Partindo desses pressupostos, a ordem na produção e na distribuição de bens é assegurada apenas pelos preços.

A auto-regulação significa que toda a produção é para venda no mercado, e que todos os rendimentos derivam de tais vendas. Por conseguinte, há mercados para todos os componentes da indústria, não apenas para os bens (sempre incluindo serviços), mas também para o trabalho, a terra e o dinheiro, sendo seus preços chamados, respectivamente, preços de mercadorias, salários, aluguel e juros. Os próprios termos indicam que os preços formam rendas: juro é o preço para o uso do dinheiro e constitui a renda daqueles que estão em posição de fornecê-lo. Aluguel é o preço para o uso da terra e constitui a renda daqueles que a fornecem. Salários são os preços para o uso da força de trabalho, que constitui a renda daqueles que a vendem. Finalmente, os preços das mercadorias contribuem para a renda daqueles que vendem seus serviços empresariais, sendo a renda chamada de lucro, na verdade, a diferença entre dois conjuntos de preços, o preço dos bens produzidos e seus custos, i.e., o preço dos bens necessários para produzi-los. Se essas condições são preenchidas, todas as rendas derivarão das vendas no mercado, e as rendas serão apenas suficientes para comprar todos os bens produzidos.

Segue-se um outro conjunto de pressupostos em relação ao estado e à sua política. A formação dos mercados não será inibida por nada, e os rendimentos não poderão ser formados de outra maneira a não ser através das vendas. Não deve existir, ainda, qualquer interferência no ajustamento dos preços às mudanças das condições do mercado – quer sejam preços de bens, trabalho, terra ou dinheiro. Assim, é preciso que existam não apenas mercados para todos os elementos da indústria,<sup>1</sup> como também não deve ser adotada qualquer medida ou política que possa influenciar a ação desses mercados. Nem o preço, nem a oferta,

nem a demanda devem ser fixados ou regulados; só terão validades as políticas e as medidas que ajudem a assegurar a auto-regulação do mercado, criando condição para fazer do mercado o único poder organizador na esfera econômica.

Para compreender inteiramente o que isto significa, vamos voltar por um momento ao sistema mercantil e aos mercados nacionais que ele tanto concorreu para desenvolver. Sob o feudalismo e o sistema de guildas, a terra e o trabalho formavam parte da própria organização social (o dinheiro ainda não se tinha desenvolvido no elemento principal da indústria). A terra, o elemento crucial da ordem feudal, era a base do sistema militar, jurídico, administrativo e político; seu status e função eram determinados por regras legais e costumeiras. Se a sua posse era transferível ou não e, em caso afirmativo, a quem e sob quais restrições; em que implicavam os direitos de propriedade; de que forma podiam ser utilizados alguns tipos de terra – todas essas questões ficavam à parte da organização de compra e venda, e sujeitas a um conjunto inteiramente diferente de regulamentações institucionais.

O mesmo também se aplicava à organização do trabalho. Sob o sistema de guildas, como sob qualquer outro sistema econômico na história anterior, as motivações e as circunstâncias das atividades produtivas estavam inseridas na organização geral das sociedades. As relações do mestre, do jornaleiro e do aprendiz; as condições do artesanato; o número de aprendizes; os salários dos trabalhadores, tudo era regulamentado pelo costume e pelas regras da guilda e da cidade. O que o sistema mercantil fez foi apenas unificar essas condições, quer através de estatutos, como na Inglaterra, quer através de “nacionalização” das guildas, como na França. Quanto à terra, seu status feudal só foi abolido naquilo que estava ligado aos privilégios provinciais – no restante, a terra permaneceu *extra commercium*, tanto na Inglaterra como na França. Até a época da Grande Revolução de 1789, a propriedade fundiária continuou sendo fonte de privilégios sociais na França e, mesmo depois dessa época, a lei comum sobre a terra, na Inglaterra, era basicamente medieval. O mercantilismo, com toda a sua tendência em direção à comercialização, jamais atacou as salvaguardas que protegiam estes dois elementos básicos da produção – trabalho e terra – e os impedia de se tornarem objetos de comércio. Na Inglaterra, a “nacionalização” da legislação do trabalho, por meio do Statute of Artificers (Estatuto dos Artífices – 1563) e da Poor Law (Lei dos Pobres – 1601), retirou o trabalho da zona de perigo, e a política anticercamento dos Tudors e dos primeiros Stuarts foi um protesto concreto contra o princípio do uso lucrativo da propriedade fundiária.

<sup>1</sup> Henderson, H. D., *Supply and Demand*, 1922. A prática do mercado é dupla: a divisão de fatores entre os diferentes usos e a organização das forças que influenciam o fornecimento agregado de fatores.

O mercantilismo, por mais que tivesse insistido enfaticamente na comercialização como política nacional, pensava a respeito dos mercados de maneira exatamente contrária à economia de mercado, o que fica bem demonstrado pela amplitude da intervenção estatal na indústria. Neste ponto não havia diferença entre mercantilistas e feudalistas, entre planejadores coroados e interesses investidos, entre burocratas centralizadores e particularistas conservadores. Eles discordavam apenas quanto aos métodos de regulamentação: as guildas, as cidades e as províncias apelavam para a força dos costumes e da tradição, enquanto a nova autoridade estatal favorecia o estatuto e as leis. Todos eles, porém, eram igualmente avessos à idéia da comercialização do trabalho e da terra – a pré-condição da economia de mercado.

As guildas artesanais e os privilégios feudais só foram abolidos na França em 1790; na Inglaterra, o Statute of Artificers só foi revogado entre 1813 e 1814 e a Poor Law elisabetana, em 1834. O estabelecimento do mercado livre de trabalho não foi sequer discutido, em ambos os países, antes da última década do século XVIII, e a idéia da auto-regulação da vida econômica estava inteiramente fora de cogitação nesse período. O mercantilismo se preocupava com o desenvolvimento dos recursos do país, inclusive o pleno emprego, através dos negócios e do comércio – e levava em conta, como um dado certo, a organização tradicional da terra e do trabalho. Neste ponto ele estava tão afastado dos conceitos modernos como do campo da política, onde a sua crença nos poderes absolutos de um déspota esclarecido não continha quaisquer laivos de democracia. A transição para um sistema democrático e uma política representativa significou a total reversão da tendência da época, e da mesma forma a mudança de mercados regulamentados para auto-reguláveis, ao final do século XVIII, representou uma transformação completa na estrutura da sociedade.

Um mercado auto-regulável exige, no mínimo, a separação institucional da sociedade em esferas econômica e política. Do ponto de vista da sociedade como um todo, uma tal dicotomia é, com efeito, apenas um reforço da existência de um mercado auto-regulável. Pode-se argumentar que a separação dessas duas esferas ocorra em todos os tipos de sociedade, em todos os tempos. Um tal inferência, porém, seria baseada numa falácia. É verdade que nenhuma sociedade pode existir sem algum tipo de sistema que assegure a ordem na produção e distribuição de bens. Entretanto, isto não implica a existência de instituições econômicas separadas. Normalmente a ordem econômica é apenas uma função da social, na qual ela está inserida. Como já demonstramos, não

havia um sistema econômico separado na sociedade, seja sob condições tribais, feudais ou mercantis. A sociedade do século XIX revelou-se, de fato, um ponto de partida singular, no qual a atividade econômica foi isolada e imputada a uma motivação econômica distinta.

Um tal padrão institucional não poderia funcionar a menos que a sociedade fosse subordinada, de alguma forma, às suas exigências. Uma economia de mercado só pode existir numa sociedade de mercado. Chegamos a esta conclusão, de uma maneira geral, em nossa análise do padrão de mercado. Podemos especificar agora as razões desta nossa afirmativa. Uma economia de mercado deve compreender todos os componentes da indústria, incluindo trabalho, terra e dinheiro. (Numa economia de mercado, este último é também um elemento essencial da vida industrial, e a sua inclusão no mecanismo de mercado acarretou, como veremos adiante, conseqüências institucionais de grande alcance.) Acontece, porém, que o trabalho e a terra nada mais são do que os próprios seres humanos nos quais consistem todas as sociedades, e o ambiente natural no qual elas existem. Incluí-los no mecanismo de mercado significa subordinar a substância da própria sociedade às leis do mercado.

Estamos agora em posição de desenvolver, numa forma mais concreta, a natureza institucional de uma economia de mercado, e os perigos que ela acarreta para a sociedade. Em primeiro lugar, procuraremos descrever os métodos através dos quais o mecanismo de mercado fica capacitado a controlar e dirigir os elementos reais da vida industrial; em seguida, tentaremos avaliar a natureza dos efeitos de um tal mecanismo sobre a sociedade que está sujeita à sua ação.

É com a ajuda do conceito de mercadoria que o mecanismo do mercado se engrena aos vários elementos da vida industrial. As mercadorias são aqui definidas, empiricamente, como objetos produzidos para a venda no mercado; por outro lado, os mercados são definidos empiricamente como contatos reais entre compradores e vendedores. Assim, cada componente da indústria aparece como algo produzido para a venda, pois só então pode estar sujeito ao mecanismo da oferta e procura, com a intermediação do preço. Na prática, isto significa que deve haver mercado para cada um dos elementos da indústria; que nesses mercados cada um desses elementos é organizado num grupo de oferta e procura. Esses mercados – e eles são numerosos – são interligados e constituem Um Grande Mercado.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Hawtrey, G. R. *op. cit.* Hawtrey vê a sua função tornando “mutuamente consistente os valores relativos de mercado de todas as mercadorias”.

O ponto crucial é o seguinte: trabalho, terra e dinheiro são elementos essenciais da indústria. Eles também têm que ser organizados em mercados e, de fato, esses mercados formam uma parte absolutamente vital do sistema econômico. Todavia, o trabalho, a terra e o dinheiro obviamente não são mercadorias. O postulado de que tudo o que é comprado e vendido tem que ser produzido para venda é enfaticamente irreal no que diz respeito a eles. Em outras palavras, de acordo com a definição empírica de uma mercadoria, eles não são mercadorias. Trabalho é apenas um outro nome para atividade humana que acompanha a própria vida que, por sua vez, não é produzida para venda mas por razões inteiramente diversas, e essa atividade não pode ser destacada do resto da vida, não pode ser armazenada ou mobilizada. Terra é apenas outro nome para a natureza, que não é produzida pelo homem. Finalmente, o dinheiro é apenas um símbolo do poder de compra e, como regra, ele não é produzido mas adquire vida através do mecanismo dos bancos e das finanças estatais. Nenhum deles é produzido para a venda. A descrição do trabalho, da terra e do dinheiro como mercadorias é inteiramente fictícia.

Não obstante, é com a ajuda dessa ficção que são organizados os mercados reais do trabalho, da terra e do dinheiro.<sup>3</sup> Esses elementos são, na verdade, comprados e vendidos no mercado; sua oferta e procura são magnitudes reais, e quaisquer medidas ou políticas que possam inibir a formação de tais mercados poriam em perigo, *ipso facto*, a auto-regulação do sistema. A ficção da mercadoria, portanto, oferece um princípio de organização vital em relação à sociedade como um todo, afetando praticamente todas as suas instituições, nas formas mais variadas. Isto significa o princípio de acordo com o qual não se pode permitir qualquer entendimento ou comportamento que venha a impedir o funcionamento real do mecanismo de mercado nas linhas de ficção da mercadoria.

Ora, em relação ao trabalho, à terra e ao dinheiro não se pode manter um tal postulado. Permitir que o mecanismo de mercado seja o único dirigente do destino dos seres humanos e do seu ambiente natural, e até mesmo o árbitro da quantidade e do uso do poder de compra, resultaria no desmoronamento da sociedade. Esta suposta mercadoria, “a força de trabalho”, não pode ser impelida, usada indiscrimi-

<sup>3</sup> A afirmativa de Marx do caráter fetichista do valor das mercadorias se refere ao valor de troca de mercadorias genuínas e não tem nada em comum com as mercadorias fictícias mencionadas no texto.

nadamente, ou até mesmo não-utilizada, sem afetar também o indivíduo humano que acontece ser o portador dessa mercadoria peculiar. Ao dispor da força de trabalho de um homem, o sistema disporia também, incidentalmente, da entidade física, psicológica e moral do “homem” ligado a essa etiqueta. Despojados da cobertura protetora das instituições culturais, os seres humanos sucumbiriam sob os efeitos do abandono social; morreriam vítimas de um agudo transtorno social, através do vício, da perversão, do crime e da fome. A natureza seria reduzida a seus elementos mínimos, conspurcadas as paisagens e os arredores, poluídos os rios, a segurança militar ameaçada e destruído o poder de produzir alimentos e matérias-primas. Finalmente, a administração do poder de compra por parte do mercado liquidaria empresas periodicamente, pois as faltas e os excessos de dinheiro seriam tão desastrosos para os negócios como as enchentes e as secas nas sociedades primitivas. Os mercados de trabalho, terra e dinheiro são, sem dúvida, essenciais para uma economia de mercado. Entretanto, nenhuma sociedade suportaria os efeitos de um tal sistema de grosseiras ficções, mesmo por um período de tempo muito curto, a menos que a sua substância humana natural, assim como a sua organização de negócios, fosse protegida contra os assaltos desse moinho satânico.

A extrema artificialidade da economia de mercado está enraizada no fato de o próprio processo de produção ser aqui gozado sob a forma de compra e venda.<sup>4</sup> Numa sociedade comercial, não é possível outra forma de organizar a produção para o mercado. Durante a Idade Média, a produção industrial para exportação foi organizada por burgueses ricos e levada a efeito sob sua supervisão direta, em sua cidade natal. Mais tarde, na sociedade mercantil, a produção foi organizada por mercadores e não se restringia mais às cidades. Esta foi a época dos deslocamentos, quando a indústria doméstica era provida de matérias-primas pelo capitalista mercador, o qual controlava o processo de produção como uma empresa puramente comercial. Foi nessa ocasião que a produção industrial se colocou definitivamente, e em grande escala, sob a liderança organizadora do mercador. Ele conhecia o mercado, o volume e a qualidade da demanda, e podia se encarregar também dos suprimentos que, incidentalmente, consistiam apenas em lã, tinturas e, às vezes, molduras ou teares usados pela indústria doméstica. Se não houvesse suprimentos, o aldeão era o mais prejudicado, pois perdia seu emprego durante algum tempo. O caso não envolvia nenhuma fábrica dispendiosa e o mercador não incorria em risco sério ao assumir a responsabilidade da produção. Durante séculos esse sistema cresceu em

poder e objetivo até que finalmente, num país como a Inglaterra, a indústria da lã, produto básico nacional, atingiu grandes setores do país onde a produção era organizada pelo negociante de tecidos.

A propósito, aquele que comprava e vendia provia também a produção – não era preciso uma outra motivação. A criação de bens não envolvia atitudes recíprocas de ajuda mútua; não havia a preocupação do chefe de família por aqueles cujas necessidades provia; nem o orgulho do artesão no exercício da sua profissão; nem a satisfação do elogio público – nada além do motivo simples do lucro, tão familiar ao homem cuja profissão é comprar e vender. Até o final do século XVIII, a produção industrial na Europa Ocidental já era um mero acessório do comércio.

Enquanto a máquina foi uma ferramenta barata e não-qualificada, não houve qualquer mudança nesta situação. O simples fato do tecelão doméstico poder produzir quantidades maiores do que antes, no mesmo espaço de tempo, poderia induzi-lo a usar máquinas para aumentar seus ganhos, porém este fato em si mesmo não afetava, necessariamente, a organização da profissão. O fato da maquinaria barata ser propriedade do trabalhador ou do mercador fazia alguma diferença quanto à posição social das partes e sem dúvida influía nos ganhos do trabalhador que ficava em melhor situação enquanto proprietário das suas ferramentas de trabalho. Entretanto, isto não obrigava o mercador a tornar-se um capitalista industrial ou o limitava a emprestar seu dinheiro às pessoas interessadas. O fluxo de bens raramente se expandia; a dificuldade maior continuava a ser o fornecimento de matérias-primas, às vezes inevitavelmente interrompido. Mesmo em tais casos, o prejuízo do mercador proprietário das máquinas não era substancial.

Não foi o aparecimento da máquina em si mas a invenção de maquinarias e fábricas complicadas e, portanto, especializadas que mudou completamente a relação do mercador com a produção. Embora a nova organização produtiva tenha sido introduzida pelo mercador – fato esse que determinou todo o curso da transformação –, a utilização de maquinarias e fábricas especializadas implicou o desenvolvimento do sistema fabril e, com ele, ocorreu uma alteração decisiva na importância relativa do comércio e da indústria, em favor dessa última. A produção industrial deixou de ser um acessório do comércio organizado pelo mercador como proposição de compra e venda; ela envolvia agora investimentos a longo prazo, com os riscos correspondentes, e a menos que a continuidade da produção fosse garantida, com certa margem de segurança, um tal risco não seria suportável.

Quanto mais complicada se tornou a produção industrial, mais numerosos passaram a ser os elementos da indústria que exigiam garantia de fornecimento. Três deles eram de importância fundamental: o trabalho, a terra e o dinheiro. Numa sociedade comercial esse fornecimento só podia ser organizado de uma forma: tornando-os disponíveis à compra. Agora eles tinham que ser organizados para a venda no mercado – em outras palavras, como mercadorias. A ampliação do mecanismo de mercado aos componentes da indústria – trabalho, terra e dinheiro – foi a consequência inevitável da introdução do sistema fabril numa sociedade comercial. Esses elementos da indústria tinham que estar à venda.

Isto estava de acordo com a exigência de um sistema de mercado. Sabemos que num sistema como esse os lucros só podem ser assegurados se se garante a auto-regulação através de mercados competitivos interdependentes. Como o desenvolvimento do sistema fabril se organizara como parte de um processo de compra e venda, o trabalho, a terra e o dinheiro também tiveram que se transformar em mercadorias para manter a produção em andamento. É verdade que eles não puderam ser transformados em mercadorias reais, pois não eram produzidos para venda no mercado. Entretanto, a ficção de serem assim produzidos tornou-se o princípio organizador da sociedade. Dos três elementos, um se destaca mais: trabalho (mão-de-obra) é o termo técnico usado para os seres humanos na medida em que não são empregadores mas empregados. Segue-se daí que a organização do trabalho mudaria simultaneamente com a organização do sistema de mercado. Entretanto, como a organização do trabalho é apenas um outro termo para as formas de vida do povo comum, isto significa que o desenvolvimento do sistema de mercado seria acompanhado de uma mudança na organização da própria sociedade. Seguindo este raciocínio, a sociedade humana tornara-se um acessório do sistema econômico.

Relembremos nosso paralelo entre as devastações dos cercamentos na história inglesa e a catástrofe social que se seguiu à Revolução Industrial. Dissemos que, como regra, o progresso é feito à custa da desarticulação social. Se o ritmo desse transtorno é exagerado, a comunidade pode sucumbir no processo. Os Tudors e os primeiros Stuarts salvaram a Inglaterra do destino da Espanha regulamentando o curso da mudança de forma a torná-la suportável e puderam canalizar seus efeitos por caminhos menos destruidores. Nada porém foi feito para salvar o povo comum da Inglaterra do impacto da Revolução Industrial. Um fé cega no progresso espontâneo havia se apossado da mentalidade. 97

das pessoas e, com o fanatismo de sectários, os mais esclarecidos pressionavam em favor de uma mudança na sociedade, sem limites nem regulamentações. Os efeitos causados nas vidas das pessoas foram terríveis, quase indescritíveis. A sociedade humana poderia ter sido aniquilada, de fato, não fosse a ocorrência de alguns **contramovimentos protetores** que cercearam a ação desse mecanismo autodestrutivo.

A história social do século XIX foi, assim, o resultado de um duplo movimento; a **ampliação da organização do mercado** em relação às **mercadorias genuínas** foi acompanhada pela sua restrição em relação às **mercadorias fictícias**. Enquanto, de um lado, os mercados se difundiam sobre toda a face do globo e a quantidade de bens envolvidos assumiu proporções inacreditáveis, de outro **uma rede de medidas e políticas** se integravam em poderosas instituições destinadas a cercear a ação do mercado relativa ao trabalho, à terra e ao dinheiro. Enquanto a organização dos mercados mundiais de mercadorias, dos mercados mundiais de capitais e dos mercados mundiais de moedas, sob a égide do padrão-ouro, deu um *momentum* sem paralelo ao mecanismo de mercados, surgiu um **movimento bem estruturado para resistir aos efeitos perniciosos de uma economia controlada pelo mercado**. A sociedade se protegeu contra os perigos inerentes a um sistema de mercado auto-regulável, e este foi o único aspecto abrangente na história desses períodos.