



A subsistência do homem e ensaios correlatos

ORGANIZAÇÃO

Kari Polanyi Levitt

INTRODUÇÃO

Michele Cangiani

CONTRAPONTO

A subsistência do homem
e ensaios correlatos

ISBN 978-85-7866-076-5



9 788578 660765

A falácia economicista

Os dois significados de econômico

Formas de integração e estruturas de apoio

A economia enraizada na sociedade

A origem das transações econômicas

Equivalências nas sociedades arcaicas

A tríade catalática: comércio, dinheiro e mercados

Comerciantes e comércio

Objetos monetários e usos do dinheiro

Elementos de mercado e origens do mercado

Nossa obsoleta mentalidade de mercado

Aristóteles descobre a economia

O lugar das economias nas sociedades

A economia como processo instituído

A semântica dos usos do dinheiro

Interesse de classe e mudança social

A subsistência do homem

e ensaios correlatos

Karl Polanyi

A subsistência do homem

e ensaios correlatos

ORGANIZAÇÃO

Kari Polanyi Levitt

INTRODUÇÃO

Michele Cangiani

TRADUÇÃO

Vera Ribeiro

CONTRAPONTO

© Kari Polanyi Levitt, 2012

© do artigo de Michele Cangiani, Association for Evolutionary Economics, 2011

Direitos para a língua portuguesa adquiridos por Contraponto Editora Ltda.

Vedada, nos termos da lei, a reprodução total ou parcial deste livro, por quaisquer meios, sem autorização, por escrito, da Editora.

Contraponto Editora Ltda.
Avenida Franklin Roosevelt 23 / 1405
Centro – Rio de Janeiro, RJ – CEP 20021-120
Telefax: (21) 2544-0206 / 2215-6148
Site: www.contrapontoeditora.com.br
E-mail: contato@contrapontoeditora.com.br

Preparação de originais: César Benjamin
Revisão tipográfica: Tereza da Rocha
Projeto gráfico: Regina Ferraz

1ª edição, novembro de 2012
Tiragem: 2.000 exemplares

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

P816s Polanyi, Karl, 1886-1964
A subsistência do homem e ensaios correlatos / Karl Polanyi ;
organização Kari Polanyi Levitt ; introdução Michele Cangiani ;
tradução Vera Ribeiro ; revisão César Benjamin. – Rio de Janeiro :
Contraponto, 2012.
384 p. : 23 cm

ISBN 978-85-7866-076-5

1. História econômica. 2. Antropologia econômica. I. Polanyi
Levitt, Kari. II. Título.

CDD: 330.9
CDU: 330(09)

12-8085

Sumário

Nota da edição brasileira	7
A teoria institucional de Karl Polanyi: a sociedade de mercado e sua economia “desenraizada”, por Michele Cangiani	11
I. A subsistência do homem	
A falácia economicista	47
Os dois significados de econômico	63
Formas de integração e estruturas de apoio	83
A economia enraizada na sociedade	95
A origem das transações econômicas	107
Equivalências nas sociedades arcaicas	115
A tríade catalática: comércio, dinheiro e mercados	127
Comerciantes e comércio	133
Objetos monetários e usos do dinheiro	153
Elementos de mercado e origens do mercado	183
II. Ensaio correlato	
Nossa obsoleta mentalidade de mercado	209
Aristóteles descobre a economia	229
O lugar das economias nas sociedades	269
A economia como processo instituído	293
A semântica dos usos do dinheiro	331
Interesse de classe e mudança social	361

- . *The Livelihood of Man*. Org. Harry W. Pearson. Nova York: Academic Press, 1977.
- . *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press, 2001 [A grande transformação: as origens da nossa época. Trad. Fanny Wrobel. 2 ed. São Paulo: Campus, 2000].
- . *Chronik der großen Transformation*, 3 v. Org. Michele Cangiani e Claus Thomasberger. Marburgo: Metropolis, 2002 [v. 1], 2003 [v. 2], 2005 [v. 3].
- . *Essais*. Org. Michele Cangiani e Jérôme Maucourant. Paris: Éditions du Seuil, 2008.
- POLANYI, Karl; ARENSBERG, Conrad M.; PEARSON, Harry W. "The Place of Economies in Societies". In: Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg e Harry W. Pearson (orgs.). *Trade and Market in the Early Empires. Economies in History and Theory*. Nova York e Londres: Free Press, 1957, p. 239-242.
- POLANYI-LEVITTI, Kari. "Tracing Polanyi's Institutional Political Economy to its Central European Source". In: Kenneth McRobbie e Kari Polanyi-Levitt (orgs.). *Karl Polanyi in Vienna*. Montreal, Nova York e Londres: Black Rose Books, 2006, p. 378-391.
- RUGGIE, John G. "International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in Postwar Economic Order". *International Organization* 36, 2 (1982), p. 379-415.
- RUTHERFORD, Malcolm. "Institutionalism Between the Wars". *Journal of Economic Issues* 34, 2 (2000), p. 291-303.
- SCHUMPETER, Joseph A. "The March into Socialism". *American Economic Review* 40, 2 (1950), p. 446-456.
- STIGLITZ, Joseph. "Foreword". In: Karl Polanyi. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press, 2001, p. vii-xvii.
- TILMAN, Rick. "Institutional Economics as Social Criticism and Political Philosophy". *Journal of Economic Issues* 42, 2 (2008), p. 289-301.
- VEBIEN, Thorstein. "Why is Economics not an Evolutionary Science?". In: ————. *The Place of Science in Modern Civilization*. Londres: Routledge/Thoemmes Press, [1898] 1994, p. 56-81.
- . "Industrial and Pecuniary Employments". In: ————. *The Place of Science in Modern Civilization*. Londres: Routledge/Thoemmes Press, [1901] 1994, p. 279-323.
- . "The Limitations of Marginal Utility". In: ————. *The Place of Science in Modern Civilization*. Londres: Routledge/Thoemmes Press, [1909] 1994, p. 231-251.
- WEBER, Max. *General Economic History*. Nova York: Collier Books, 1961 [História geral da economia. Trad. Klaus von Puschén. São Paulo: Centauro, 2006].
- . *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen: Mohr Verlag, 1968.
- . *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press, 1978 [Economia e sociedade. 2 v. Trad. Regis Barbosa e Karen Elsabe Barbosa. São Paulo: Imprensa Oficial; Brasília: Ed. UnB, 2004].
- ZUKIN, Sharon; DIMAGGIO, Paul (orgs.). *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

I. A subsistência do homem

A falácia economicista

Os esforços da nossa geração para chegar a uma visão mais realista do problema geral da subsistência do homem depararam com um portentoso obstáculo — um hábito de pensamento arraigado, peculiar às condições de vida no tipo de economia que o século XIX criou nas sociedades industrializadas. Esse modo de pensar é personificado na mentalidade de mercado.

Pretendemos assinalar, em caráter preliminar, as falácias que essa mentalidade tornou correntes e, secundariamente, expor algumas razões por que essas falácias influenciaram de maneira tão disseminada o pensamento das pessoas.

Primeiro definiremos a natureza desse anacronismo conceitual, depois descreveremos o desenvolvimento institucional de onde ele brotou e trataremos da sua influência em nossa visão moral e filosófica. Levantaremos os reflexos dessa atitude mental nas áreas de conhecimento que compõem as ciências sociais, como a teoria econômica, a história econômica, a antropologia, a sociologia, a psicologia e a epistemologia.

Tal levantamento não deverá deixar dúvidas sobre o impacto do pensamento economicista em quase todos os aspectos das questões que enfrentamos, em especial no que diz respeito à natureza das instituições econômicas, com suas políticas e princípios, tal como elas se revelaram nas maneiras de organizar os meios de subsistência no passado.

Quase nunca é pertinente resumir a ilusão central de uma era em termos de um erro lógico, mas, em termos conceituais, é impossível descrever de outra maneira a falácia economicista. O erro lógico foi algo comum e inofensivo: um fenômeno genérico foi considerado idêntico a outro, já familiar. Nesses termos, o erro consistiu em igualar a economia humana em geral com sua forma de mercado (erro talvez facilitado pela ambiguidade básica do

termo *econômico*, à qual voltaremos adiante). A falácia é evidente: o aspecto físico das necessidades do homem faz parte da condição humana; não pode existir sociedade que não possua algum tipo de economia substantiva. Por outro lado, o mecanismo de oferta-procura-preço (que chamamos mercado, em linguagem popular) é uma instituição relativamente moderna e possui uma estrutura específica; não é fácil estabelecê-la nem mantê-la em funcionamento. Reduzir o âmbito do *econômico* especificamente aos fenômenos de mercado é eliminar a maior parte da história humana. Em contrapartida, ampliar o conceito de mercado para fazê-lo abarcar todos os fenômenos econômicos é atribuir a todas as questões econômicas as características peculiares que acompanham um fenômeno específico. É inevitável que a clareza de pensamento fique prejudicada.

Os pensadores realistas explicitaram a distinção entre a economia em geral e suas formas de mercado; foi em vão, pois essa distinção sempre foi obliterada pelo clima intelectual [*Zeitgeist*] economicista. Esses pensadores enfatizaram o significado substantivo do termo *econômico*. Identificaram a economia com a indústria, não com os negócios; com a tecnologia, não com o cerimonialismo; com os meios de produção, não com os títulos de propriedade; com o capital produtivo, não com as finanças; com os bens de capital, não com o capital — em suma, com a substância econômica, não com sua forma e terminologia de mercado. Mas as circunstâncias foram mais fortes que a lógica. Forças históricas esmagadoras entraram em ação para fundir esses conceitos díspares num só.

A economia e o mercado

O conceito de economia nasceu com os fisiocratas franceses, simultaneamente à emergência da instituição do mercado como mecanismo de oferta-procura-preço. O fenômeno, até então desconhecido, da interdependência de preços flutuantes afetou diretamente multidões de homens. Esse nascente mundo dos preços

resultou da expansão do comércio — instituição muito mais antiga que os mercados e independente deles — nas articulações da vida cotidiana.

Os preços, é claro, existiam antes, mas não constituíam um sistema próprio. Restringiam-se ao comércio e às finanças, pois apenas mercadores e banqueiros usavam dinheiro regularmente; uma parte muito maior da economia era rural e praticamente desprovida de comércio, que só trazia um fino gotejamento de bens na vasta massa inerte da vida de vizinhança, no senhorio feudal e na família. Os mercados urbanos conheciam dinheiro e preços, mas a lógica de manejo desses preços era mantê-los estáveis. Não a flutuação ocasional, mas a estabilidade predominante fazia deles um fator cada vez mais importante para determinar os lucros do comércio. Tais lucros decorriam de diferenciais de preço relativamente estáveis entre pontos distantes, não de oscilações anômalas dos preços em mercados locais.

Contudo, a mera infiltração do comércio na vida cotidiana não criou por si mesma uma economia, no sentido novo e distintivo do termo; para isso, foram necessários inúmeros desenvolvimentos institucionais posteriores. O primeiro deles foi a penetração do comércio exterior nos mercados, transformando-os gradativamente de mercados locais estritamente controlados em mercados com uma flutuação mais ou menos livre dos preços. Com o tempo, seguiu-se uma inovação revolucionária: mercados com preços flutuantes para os fatores de produção, o trabalho e a terra. Essa mudança foi a mais radical de todas, por sua natureza e sua importância. Só depois de algum tempo diferentes preços — incluindo-se agora salários, alimentos e rendas — começaram a mostrar uma interdependência digna de nota, criando as condições que levaram os homens a aceitar a presença de uma realidade substantiva até então não reconhecida. Esse campo emergente da experiência foi a economia. Sua descoberta — uma das experiências emocionais e intelectuais que formaram o mundo moderno — veio para os fisiocratas como uma iluminação, fazendo deles uma seita filosófica.

Adam Smith conheceu com eles a “mão invisível”, mas não seguiu o caminho místico de Quesnay. Enquanto o mestre francês só vislumbrou a interdependência de certas receitas e sua dependência geral em relação aos preços dos cereais, seu discípulo maior, que vivia na economia menos feudal e mais monetizada da Inglaterra, pôde incluir os salários e a renda no grupo dos “preços”, vislumbrando pela primeira vez a riqueza das nações como resultante de uma integração das diversas manifestações de um sistema subjacente de mercados. Adam Smith tornou-se o fundador da economia política por ter reconhecido, ainda que de forma tênue, a tendência para a interdependência desses diferentes tipos de preços, quando eles eram formados em mercados competitivos.

Na origem, essa explicitação da economia em termos do mercado foi apenas uma forma sensata de relacionar novos conceitos e novos fatos. Para nós, talvez seja difícil entender por que foram necessárias gerações para que se reconhecesse que Quesnay e Smith haviam descoberto fenômenos essencialmente independentes da instituição do mercado que se manifestava na época. Mas nem Quesnay nem Smith almejavam estabelecer a economia como uma esfera da existência social que transcende o mercado, o dinheiro ou os preços — e, na medida em que tentaram fazê-lo, falharam. Eles visavam menos à universalidade da economia e mais à especificidade do mercado. Aliás, a tradicional unidade de todos os assuntos humanos, que ainda impregnava seu pensamento, tornava-os avessos à ideia de uma esfera econômica separada da sociedade, embora não os impedisse de atribuir à economia as características do mercado. Adam Smith introduziu métodos empresariais nas cavernas do homem primitivo, estendendo sua famosa propensão ao comércio e à troca até os jardins do Paraíso. A abordagem da economia por Quesnay foi não menos catalítica.* A sua era uma economia do *produit net* [produto líquido],

* Aportuguesamento de *catallactics*. Refere-se ao ramo da economia que trata do intercâmbio. [N.T.]

uma quantidade realista na contabilidade do senhor de terras, porém um mero fantasma no processo que se estabelece entre homem e natureza, do qual a economia é um aspecto. O suposto “excedente”, cuja criação ele atribuiu ao solo e às forças da natureza, não passou de uma transferência, para a “ordem da natureza”, da disparidade que se espera encontrar entre o preço de venda e o custo. A agricultura ocupou o centro do palco porque estava em questão a renda da classe feudal dominante. Mas, desde então, a ideia do excedente passou a frequentar os escritos dos economistas clássicos. O *produit net* foi o pai da mais-valia de Marx e seus derivados. Assim, a economia foi impregnada de uma noção estranha ao processo geral de que faz parte, um processo que não conhece custo nem lucro e não é uma cadeia de atos geradores de excedentes; tampouco as forças fisiológicas e psicológicas são movidas pela ânsia de assegurar um excedente para si mesmas. Nem os lírios do campo nem os pássaros no ar, tampouco os homens nos pastos, campos ou fábricas — criando gado, cultivando a terra ou montando peças em uma esteira rolante — produzem excedente a partir de sua própria existência. O trabalho, assim como o lazer e o repouso, é uma fase no transcurso da vida do homem. O constructo da ideia de excedente foi, simplesmente, a projeção do modelo de mercado sobre um aspecto mais amplo da existência — a economia.¹

No início, a identificação falaciosa dos “fenômenos econômicos” com os “fenômenos de mercado” foi compreensível. Mais tarde ela se tornou quase uma necessidade prática da nova sociedade e do estilo de vida que nasceram das dores da Revolução Industrial. O mecanismo de oferta-procura-preço, cujo aparecimento produziu o conceito profético de “lei econômica”, converteu-se rapidamente numa das forças mais poderosas que já entraram no cenário humano. Em uma geração — digamos, de 1815 a 1845,

¹ Ver Harry W. Pearson, “The Economy Has No Surplus: Critique of a Theory of Development”, em K. Polanyi, C. Arensberg e H. Pearson (orgs.), *Trade and Market in the Early Empires*. Glencoe, Illinois: Free Press e Falcon’s Wing Press, 1957.

leis. Esse instrumento do bem-estar material era controlado tão somente pelos incentivos da fome e dos ganhos — para ser mais exato, pelo medo de carecer das necessidades da vida e pela expectativa de lucro. Desde que os despossuídos pudessem satisfazer a necessidade de alimentos vendendo seu trabalho no mercado, e desde que os proprietários pudessem comprar por preços mais baratos e vender mais caro, o moinho cego produzia cada vez mais mercadorias em benefício da espécie humana. O medo da fome no trabalhador e a atração do lucro no empregador mantinham o vasto mecanismo em funcionamento.

A imposição dessa prática utilitarista deturpou fatalmente a compreensão que o homem ocidental tinha de si mesmo e de sua sociedade.

No que concerne ao *homem*, fomos levados a aceitar a ideia de que suas motivações podem ser descritas como “materiais” ou “ideais”, mas os incentivos sobre os quais se organiza a vida cotidiana brotam necessariamente das motivações materiais. É fácil perceber que, nessas condições, o mundo humano devia realmente parecer determinado por motivações materiais. Sempre que destacarmos uma motivação qualquer e organizarmos a produção de modo a fazer dessa motivação o incentivo do indivíduo *para produzir*, criaremos uma imagem do homem como totalmente absorvido nessa motivação. Ela pode ser religiosa, política ou estética, pode ser movida por orgulho, preconceito, amor ou inveja; em cada caso, o homem parecerá essencialmente religioso, político, estético, orgulhoso, preconceituoso, apaixonado ou invejoso. As outras motivações, em contraste, parecerão distantes e obscuras — ideais —, já que não se pode confiar em que impulsionem a atividade vital da produção. A motivação selecionada representará o homem “real”.

Na verdade, os seres humanos trabalham por muitas razões, desde que vivam em um grupo social definido. Os monges comerciavam por razões religiosas, e os mosteiros tornaram-se os maiores estabelecimentos comerciais da Europa. O *kula* dos nativos das

ilhas Trobriand, um dos mais intrincados sistemas de trocas que o ser humano já conheceu, é sobretudo uma busca estética. A economia feudal dependia largamente dos costumes e da tradição. Entre os kwakiutl, o objetivo principal da indústria parece ser satisfazer uma questão de honra. No despotismo mercantilista, a indústria era concebida para servir ao poder e à glória. Por conseguinte, tendemos a pensar que os monges, os habitantes da Melanésia ocidental, os vassalos, os kwakiutl ou os homens de Estado do século XVII eram conduzidos, respectivamente, pela religião, a estética, os costumes, a honra ou a política de poder. A sociedade do século XIX organizou-se de um modo que fazia com que apenas a fome e o lucro fossem motivações eficazes para o indivíduo participar da vida econômica. A imagem resultante, do homem regido só por incentivos materialistas, era inteiramente arbitraria.

No tocante à *sociedade*, propôs-se a doutrina análoga de que suas instituições eram “determinadas” pelo sistema econômico. O mecanismo de mercado criou a ilusão de que o determinismo econômico é uma lei geral de toda sociedade humana. É claro que essa lei é válida numa economia de mercado. Nesse caso, aliás, o funcionamento do sistema econômico não só “influencia” o resto da sociedade, mas efetivamente o determina — tal como, num triângulo, os lados não se limitam a influenciar, mas determinam os ângulos.

Na estratificação das classes, oferta e demanda no mercado de trabalho eram *idênticas* às classes dos trabalhadores e empresários, respectivamente. As classes sociais dos capitalistas, latifundiários, arrendatários, intermediários, comerciantes, profissionais liberais etc. foram delimitadas pelos mercados da terra, da moeda e do capital, com seus usos ou serviços respectivos. A renda dessas classes sociais era fixada pelo mercado; a posição e o prestígio delas, por sua renda.

Enquanto as classes sociais eram diretamente determinadas pelo mecanismo do mercado, outras instituições eram indiretamente afetadas por ele. O Estado e o governo, o casamento e a

sonalidade viceja na experiência e na educação; a ação implica paixão e risco; a vida exige fé e convicção; a história é luta e derrota, vitória e redenção. Para preencher essa lacuna, o racionalismo econômico introduziu a harmonia e o conflito como as modalidades de relações entre indivíduos. Os conflitos e as alianças desses átomos egoístas, que formaram nações e classes, passaram então a responder pela história social e universal.

Nenhum autor isolado jamais propôs a doutrina completa. Bentham ainda confiava no governo e não se sentia seguro com a economia; Spencer amaldiçoava o Estado e o governo, mas também conhecia pouco de economia; a von Mises, um economista, faltava o saber enciclopédico dos outros dois. Não obstante, esses homens criaram um mito que foi o devaneio da massa educada durante a Paz de Cem Anos, de 1815 até a Primeira Guerra Mundial, e mesmo depois dela, até a guerra de Hitler. No plano intelectual, esse mito representou o triunfo do racionalismo econômico e, inevitavelmente, o eclipse do pensamento político.

O racionalismo econômico do século XIX foi o descendente direto do racionalismo político do século XVIII. Foi tão irrealista quanto o seu predecessor, se não mais. Ambos permaneceram alheios aos fatos da história e à natureza das instituições políticas. Os utopistas políticos ignoravam a economia, enquanto os utopistas do mercado não tomavam conhecimento da política. No cômputo geral, se os pensadores do Iluminismo foram notoriamente desatentos a algumas realidades econômicas, seus sucessores do século XIX foram totalmente cegos para a esfera do Estado, da nação e do poder, a ponto de duvidar de sua existência.

O solipsismo econômico

Esse solipsismo econômico, como bem poderíamos chamá-lo, foi uma saliente característica da mentalidade de mercado. A ação econômica foi tida como “natural” nos homens e, por conseguinte, autoexplicativa. Os homens fariam permutas, a menos que fossem contidos, e com isso os mercados surgiriam, a menos que se

fizesse algo para impedi-lo. O comércio começaria a fluir, como que induzido pela força da gravidade, e criaria fontes de bens, organizadas em mercados, a menos que os governos conspirassem para deter os fluxos e drenar os recursos. Com a aceleração do escambo, surgiria o dinheiro. Tudo seria arrastado para o redemoinho das trocas, a menos que moralistas arcaicos iniciassem uma grita contra o lucro, ou que dеспotas não esclarecidos dilapidassem a moeda.

Esse eclipse do pensamento político foi a deficiência intelectual da época. Originou-se na esfera econômica, mas acabou destruindo qualquer abordagem objetiva da própria economia se ela estivesse inserida em outro contexto institucional que não o mecanismo de oferta-procura-preço. Os economistas sentiram-se tão seguros nos confins desse sistema de mercado, puramente teórico, que só a contragosto reconheceram nas nações algo mais que um pequeno inconveniente. Considerou-se que um autor político inglês da década de 1910 tinha encerrado a discussão sobre a necessidade das guerras ao demonstrar que, como negócio, a guerra não compensava; e em Genebra, até sua última hora de vida, a Liga das Nações permaneceu cega para as realidades políticas que transformaram o padrão-ouro em um anacronismo. A desconsideração da política difundiu-se das ilusões com o livre comércio de Cobden e Bright até a sociologia spenceriana, com sua oposição entre “sistemas industriais *versus* sistemas militares”, então muito em voga. Na década de 1930, entre as pessoas instruídas, quase nada restava da cultura política de David Hume ou de Adam Smith.

O eclipse da política surtiu um efeito sumamente perturbador nos aspectos morais da filosofia da história. A economia caiu no vazio. Instaurou-se uma postura hipercrítica a respeito da justificação moral dos atos políticos. Isso resultou numa depreciação radical de todas as forças, exceto a econômica, no campo da historiografia. A psicologia mercantil, que só considera reais as motivações “materiais”, relegando as motivações “ideais” ao limbo da ineficácia, estendeu-se não só às sociedades que não eram de mer-

cado, mas também a toda a história progressa. Quase toda a história antiga passou a ser vista como um amontoado de consignas sobre justiça e direito, alardeado por faraós e monarcas divinos, com o único intuito de enganar súditos desamparados que se curvavam sob o açoite. Era uma atitude contraditória. Por que se haveria de adular uma população de escravos? Se tal adulação era necessária, será que poderia ser feita com promessas que nada significavam para os adulados? Se as promessas tinha algum significado, a justiça e o direito deviam ser mais do que meras palavras. O aparato crítico de um público hipercrítico deixou escapar que uma verdadeira população de escravos não precisava ser bajulada, e que a justiça e a liberdade deviam ser reconhecidas por todos como ideais válidos, para que pudessem ser usadas como isca pela minoria. Sob a influência da moderna democracia de massas, as consignas tornaram-se uma espécie de força política organizadora, algo que nunca poderiam ter sido no Egito ou Babilônia antigos. Por outro lado, a justiça e o direito, que se encarnavam na estrutura institucional das sociedades mais antigas, perderam força quando a sociedade se organizou de maneira mercantil. Os bens, a riqueza e a renda de um homem, assim como o preço de seus produtos, passaram a ser considerados “justos” somente quando nasciam no mercado; quanto ao direito, nenhuma lei tinha importância, na verdade, exceto as referentes à propriedade e aos contratos. Deixaram de ter substância as diversas instituições antigas de propriedade e as leis substantivas que responderam pela constituição da pólis ideal.

O solipsismo econômico gerou um conceito insubstancial de justiça, direito e liberdade, em nome do qual a historiografia moderna recusou qualquer mérito aos incontáveis textos antigos em que se declarava que a finalidade do Estado era estabelecer a honradez, insistir na lei e manter uma economia central sem opressão burocrática.

A verdadeira situação é tão diferente daquela que a mentalidade de mercado aponta, que não é fácil expô-la em termos sim-

ples. Na verdade, a justiça, a lei e a liberdade, como valores institucionalizados, surgiram pela primeira vez na esfera econômica como resultado da ação estatal. Nas condições tribais, a solidariedade era protegida pelos costumes e as tradições; a vida econômica estava inserida na organização social e política da sociedade; não havia lugar para transações econômicas; os atos ocasionais de troca eram desestimulados como um perigo para a solidariedade tribal. Ao despontar a dominação territorial, o rei-deus substituiu o centro da vida comunitária, ameaçada com o enfraquecimento do clã. Ao mesmo tempo, um enorme avanço econômico tornou-se possível, e foi efetivamente obtido, com a ajuda do Estado. O rei-deus, fonte de justiça, legalizou as transações econômicas, antes proibidas como gananciosas e antissociais. Essa justiça foi institucionalizada mediante equivalências, proclamada em leis e praticada, em dezenas de milhares de casos, pelos órgãos do palácio e do templo que cuidavam do aparelho tributário e redistributivo do Estado territorial. Normas legais se institucionalizaram na vida econômica, com administrações que regulavam o comportamento dos membros das guildas em suas transações comerciais. A liberdade lhes chegava por meio da lei; não havia senhor a quem devessem obediência. Desde que cumprissem seu juramento ao rei-deus e se mantivessem fiéis à guilda, eram livres para agir de acordo com seus interesses comerciais, sendo responsáveis por suas ações. Cada um desses passos para introduzir o homem no âmbito da justiça, do direito e da liberdade resultou, originalmente, da ação organizadora do Estado no campo econômico. Mas o solipsismo econômico barrou o reconhecimento do papel pioneiro do Estado. Assim, a mentalidade de mercado veio a predominar. A absorção da economia pelos conceitos de mercado foi tão completa, que nenhuma das disciplinas sociais pôde escapar de seus efeitos. Imperceptivelmente, elas foram transformadas em redutos de modos de pensamento economicistas.

Os dois significados de econômico

A definição formal e a substantiva

Toda tentativa de esclarecer o lugar que a economia ocupa na sociedade deve partir do fato de que o termo *econômico*, tal como habitualmente usado para descrever um tipo de atividade humana, contém dois significados, com raízes distintas e independentes uma da outra. Não é difícil identificá-las. O primeiro significado, o formal, provém do caráter lógico da relação meios-fins, como em *economizar* ou *conseguir algo a baixo preço*; desse significado provém a definição de *econômico* pela escassez. O segundo, o significado substantivo, aponta para a realidade elementar de que os seres humanos, como quaisquer outros seres vivos, não podem existir sem um meio físico que os sustente; eis a origem da definição substantiva de econômico. Os dois significados, o formal e o substantivo, nada têm em comum.

O conceito atual de *econômico* é, portanto, uma composição de dois significados. Embora dificilmente alguém possa contestar isso, suas implicações para as ciências sociais (excetuando-se sempre a economia) raras vezes são abordadas. O termo econômico é presumido sempre que a sociologia, a antropologia ou a história lidam com assuntos pertinentes à subsistência humana. Mas é usado de maneira imprecisa: dependendo do quadro de referência, ora aparece com a conotação de escassez, ora com a conotação substantiva. Assim, oscila entre dois polos de significação não relacionados entre si.

O significado substantivo provém da flagrante dependência do homem em relação à natureza e aos seus semelhantes para sobreviver. Ele sobrevive graças a uma interação institucionalizada com o meio natural; isso é a economia, que lhe fornece os meios de satisfazer suas necessidades materiais. Esta frase não deve ser in-

terpretada no sentido de que as necessidades sejam exclusivamente corporais, como alimento e abrigo, por mais que estas sejam essenciais à subsistência. Tal restrição limitaria absurdamente o campo da economia. Os meios, não as necessidades, é que são materiais. É irrelevante se os objetos úteis são necessários para evitar a fome ou são usados com fins educacionais, militares ou religiosos. Se a satisfação das necessidades depende de objetos materiais, a referência é a economia. Aqui, *econômico* se refere simplesmente ao processo de satisfazer necessidades materiais. Estudar a subsistência humana é estudar a economia nesse sentido substantivo do termo, e é nesse sentido que *econômico* será usado ao longo de todo este livro.

O significado formal tem uma origem inteiramente diversa. Vem da relação meios-fins. É um conceito universal que não se restringe a nenhum campo específico do interesse humano. Os termos lógicos ou matemáticos dessa natureza são chamados *formais*, em contraste com as áreas específicas a que se aplicam. Tal significado é subjacente ao verbo *maximizar* ou — com um caráter menos técnico, porém talvez mais preciso — “obter o máximo a partir dos recursos de que se dispõe”.

A fusão dos dois significados num conceito único é irrepreensível, desde que permaneçamos conscientes das limitações do conceito assim constituído. Ligar a satisfação das necessidades materiais à escassez e ao ato de economizar e fundi-los num conceito único pode ser justificado e razoável num sistema de mercado, onde e quando ele prevalece. Entretanto, aceitar que o conceito composto a partir de meios materiais escassos e de economia tem validade geral aumenta a dificuldade de deslocar a falácia economicista da posição estratégica que ela ocupa em nosso pensamento.

As razões são óbvias. A falácia economicista, como a chamamos, consiste numa tendência a identificar a economia humana com sua forma de mercado. Para eliminar esse viés, é necessário esclarecer radicalmente o sentido da palavra *econômico*. Mais

uma vez, não se pode consegui-lo sem que toda a ambiguidade seja eliminada e os significados formal e substantivo sejam estabelecidos separadamente. Condensá-los num termo de uso comum, como no conceito composto, reforça o duplo sentido e torna quase inexpugnável aquela falácia.

Pode-se inferir a solidez com que os dois significados foram unidos observando-se o destino irônico dessa que é a mais controvertida das figuras mitológicas modernas — o homem econômico. Os postulados subjacentes a essa criação do saber científico foram contestados por todas as razões concebíveis — psicológicas, morais e metodológicas —, mas nunca se pôs seriamente em dúvida o significado do adjetivo *econômico*. Os argumentos entraram em choque quanto ao conceito de *homem*, não quanto ao termo *econômico*. Ninguém perguntou a qual das duas séries de atributos o adjetivo se aplicava — se a uma entidade da natureza cuja existência depende das condições ambientais, como os animais e as plantas, ou a uma entidade da mente, como anjos ou demônios, bebês ou filósofos, sujeita à norma do máximo resultado com o mínimo de custos, o que lhe garante o atributo da racionalidade. Ao contrário, presumiu-se que o homem econômico, esse autêntico representante do racionalismo do século XIX, movia-se num mundo em que a existência bruta e o princípio da maximização combinavam-se misticamente. Nosso herói foi atacado e defendido como símbolo de uma unidade ideal-material que, *por essas razões*, seria apoiada ou descartada, conforme o caso. Em nenhum momento o debate admitiu um exame de qual dos dois significados de econômico, o formal ou o substantivo, estava implícito na expressão *homem econômico*.

A distinção na economia neoclássica

O reconhecimento da dupla origem do termo econômico não é novo, evidentemente. Pode-se dizer que a teoria econômica neoclássica foi formada, por volta de 1870, a partir da distinção entre

a definição pela escassez e a definição substantiva do termo. A economia neoclássica estabeleceu-se sobre a premissa de Carl Menger (*Grundsätze [Princípios]*, 1871) de que a economia cuidava da alocação de meios insuficientes para prover o sustento do homem. Foi a primeira enunciação do postulado da escassez ou da maximização. Como formulação sucinta da ação racional na economia, tal afirmação ocupa um lugar elevado entre as realizações da mente humana. Sua importância foi realçada pela relação com as instituições de mercado, as quais, por seus efeitos maximizadores nas atividades do dia a dia, permitiam essa abordagem.

Mais tarde, Menger quis suplementar seus *Princípios*, para não dar a impressão de que desconhecia as sociedades primitivas e arcaicas, ou outras sociedades anteriores, que começavam a ser estudadas pelas ciências sociais. A antropologia cultural revelou que o ser humano produzia a partir de uma variedade de motivações sem objetivo de lucro; a sociologia refutou o mito de uma tendência utilitarista que tudo permeasse; a história da Antiguidade exibiu culturas superiores, dotadas de grande riqueza, que não tinham sistemas de mercado. O próprio Menger afirmou que as atitudes economizadoras restringiam-se a escalas de valores utilitaristas, afirmação que hoje veríamos como uma limitação indevida à lógica da relação meios-fins. Essa talvez tenha sido uma das razões pelas quais ele hesitou em teorizar sobre países não “avariados”, pois só nestes era possível presumir tais escalas de valores.

Menger fez o possível para limitar a aplicação de seus *Princípios* à moderna economia da troca [*Verkehrswirtschaft*]. Recusou-se a permitir a reedição ou a tradução da primeira edição, que considerava incompleta. Pediu demissão de sua cátedra na Universidade de Viena para se dedicar a essa tarefa. Após um esforço de cinquenta anos, durante os quais parece haver retornado repetidas vezes a ela, deixou um manuscrito revisado, que foi publicado postumamente em Viena em 1923. Essa segunda edição está repleta de referências à distinção entre a economia de troca ou de mercado a que se destinavam os *Princípios*, de um lado, e as economias

sem mercado ou “atrasadas”, de outro. Menger usou diversas palavras para designar essas economias “atrasadas”: *zurückgeblieben* [retardatárias], *unzivilisiert* [incivilizadas], *unentwickelt* [subdesenvolvidas].

A edição póstuma dos *Grundsätze* incluiu quatro novos capítulos. Pelo menos um deles é de suprema importância teórica para os problemas de definição e método que preocupam os estudiosos contemporâneos desse assunto. Como explicou Menger, a economia tinha duas “vertentes elementares”, uma das quais era a vertente economizadora proveniente da insuficiência de meios, enquanto a outra era a orientação “tecnocômica”, como ele a chamou, decorrente dos requisitos físicos da produção, independentemente da suficiência ou insuficiência de meios:

Designarei por elementares as duas vertentes que se podem distinguir na economia humana — a técnica e a economizadora — pela razão que se segue. Embora, na economia real, essas vertentes, conforme apresentadas nas duas seções anteriores, em geral [grifo meu] ocorram juntas e, a rigor, quase [grifo meu] nunca sejam encontradas separadamente, elas provêm de fontes essencialmente diferentes e independentes uma da outra [grifo de Menger]. Em alguns campos da atividade econômica as duas ocorrem separadamente. Em alguns tipos não inconcebíveis de economias qualquer delas, na verdade, pode surgir regularmente sem a outra. [...] As duas vertentes que podem predominar na economia humana não são mutuamente dependentes; ambas são primárias e elementares. O fato de que ocorram simultaneamente na economia real resulta, meramente, da circunstância de que os fatores causais que dão origem a cada uma coincidem quase [grifo meu] sem exceção.¹

A discussão desses fatos elementares por Menger foi esquecida. A edição póstuma, na qual foi estabelecida a distinção entre as duas vertentes da economia, nunca foi traduzida para o inglês. Nenhuma exposição da economia neoclássica (nem mesmo o *En-*

¹ Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, org. Karl Menger. Viena, 1923, p. 77.

saio de Lionel Robbins, de 1935)² discorre sobre as “duas vertentes”. A Escola de Economia e Ciência Política de Londres, em sua série de livros raros (1933), optou por traduzir a primeira edição dos *Princípios* (1871). F. A. Hayek, num prefácio a essa edição, em forma de “réplica”, ajudou a retirar o Menger póstumo da consciência dos economistas, descartando o manuscrito tardio como “fragmentado e desordenado”. “Por ora, pelo menos”, concluiu o professor Hayek, “os resultados do trabalho dos últimos anos de Menger devem ser considerados perdidos.” Cerca de dezessete anos depois, quando os *Princípios* foram traduzidos de novo para o inglês (1950), com prefácio de F. H. Knight, a primeira edição — que tinha a metade do tamanho da segunda — foi ainda mais resumida. Além disso, ao longo do livro, a tradução transformou o termo *wirtschaftend* (literalmente, engajado na atividade econômica) em *economizador*.³ No entanto, segundo o próprio Menger, *economizador* não era equivalente a *wirtschaftend*, mas a *sparend*, termo que ele introduziu na edição póstuma, precisamente para distinguir a alocação de meios insuficientes e a outra vertente da economia, que não necessariamente implica essa insuficiência.

Graças às brilhantes e portentosas realizações da teoria dos preços inaugurada por Menger, o novo significado *economizador* ou formal do econômico tornou-se o sentido, enquanto o significado mais tradicional, porém aparentemente prosaico, de *materialidade*, que não estava necessariamente ligado à escassez, perdeu *status* acadêmico e acabou esquecido. A economia neoclássica baseou-se no novo significado, enquanto o significado antigo, material ou substantivo, desapareceu aos poucos da consciência e perdeu sua identidade no pensamento econômico.

² Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. 2ª ed. Londres: Macmillan and Co., 1935.

³ Carl Menger, *Principles of Economics*, trad. e org. James Dingwall e Bert F. Hoselitz, introd. Frank H. Knight. Glencoe, Illinois: The Free Press, 1950. Cf. Karl Polanyi, “Carl Menger’s Two Meanings of ‘Economic’”, em G. Dalton (org.), *Studies in Economic Anthropology*. Washington: American Anthropological Association, 1971.

A falácia da escolha relativa e da escassez

Com isso, a análise teórica descurou dos requisitos de outras disciplinas econômicas, como a sociologia das instituições econômicas, a economia primitiva ou a história econômica, que também estavam empenhadas no estudo da subsistência do homem. Mal se descobriu a distinção irreduzível entre os dois significados, o significado substantivo foi descartado em favor do formal, dando lugar à insistência em que as disciplinas que versam sobre a economia não devem ter como objeto a satisfação de necessidades materiais, mas as escolhas entre os usos alternativos de meios escassos. O conceito compósito foi admitido por condescendência, na suposição de que seria possível esquecer seus ingredientes substantivos, reduzindo-o aos elementos formais da escolha e da escassez, os únicos considerados importantes.

Agora se evidencia a dificuldade da nossa tarefa. Não basta esclarecer de que modo o conceito compósito abriga dois significados independentes, pois tão logo nos aproximamos desse objetivo, mostrando a ambiguidade do conceito compósito usado por leigos e estudiosos, ele se revela uma simples fachada para a definição calcada na escassez, enquanto o aspecto substantivo da economia, no qual queríamos concentrar nossa atenção, é relegado ao esquecimento.

Examinemos, pois, as razões pelas quais o monopólio semântico do termo econômico é tão confiantemente reivindicado pela definição baseada na escassez. Depois tentaremos desenvolver a definição substantiva. Começaremos por definir escassez da maneira mais ampla possível, porém suficientemente articulada em sua aplicabilidade para que possamos submetê-la a um teste operacional.

Tirar o máximo proveito dos recursos disponíveis — que é a norma implícita no significado formal de econômico — refere-se a situações em que a *escolha* é induzida por uma *insuficiência* de meios, estado de coisas que é justificadamente descrito como uma

situação de *escassez*. Nesse contexto, os termos *escolha*, *insuficiência* e *escassez* devem ser cuidadosamente examinados em sua relação mútua, pois as afirmações dos analistas econômicos assumem formas variadas. Ora nos dizem que a economia tem por objeto os atos de escolha, ora que a escolha pressupõe a insuficiência de meios, ora que a insuficiência de meios pressupõe a escolha, ora, ainda, que os meios insuficientes são meios escassos ou que os meios escassos são econômicos.

Tais afirmações pretendem estabelecer que as variações do significado formal abarcam todas as manifestações da economia, a qual, como quer que fosse instituída, consistiria então em meios insuficientes e em condições indutoras de atos de escolha entre os diferentes usos dos recursos escassos; logo, poderia ser descrita nos termos formais da definição de *escassez*. Nesse caso, com justa razão se poderia afirmar que a definição substantiva de econômico seria supérflua, ou, no mínimo, de pouca importância, já que todas as formas concebíveis de economia se incluíam na definição de *escassez*. Estritamente falando, porém, nenhuma dessas afirmações é válida.

Comecemos nossa análise pelo termo mais geral, *escolha*, que pode ocorrer com meios suficientes ou insuficientes. Uma escolha moral revela a intenção do agente de atuar corretamente; essa encruzilhada entre o bem e o mal é objeto da ética. Uma encruzilhada puramente operacional, por outro lado, seria assim: ao percorrer uma estrada, um homem chega ao sopé de uma montanha onde duas vias se bifurcam, ambas conduzindo ao seu destino por caminhos diferentes. Presumindo-se que não haja nada a escolher entre elas — ambas têm a mesma extensão, as mesmas comodidades, a mesma inclinação —, ainda assim o viajante é chamado a decidir por uma ou por outra, ou a desistir de seu objetivo. Nem sob o aspecto moral nem sob o operacional, ao que parece, postula-se uma insuficiência de recursos. Na verdade, recursos abundantes podem tornar a escolha bem mais difícil, se bem que não menos necessária. Muitas vezes, escolher é uma atividade compli-

cada ou até dolorosa, mas isso pode decorrer tanto da abundância de meios quanto da sua insuficiência.

Logo, a escolha não implica necessariamente insuficiência de meios, assim como esta última tampouco implica escolha ou *escassez*. Comecemos pelo último caso: para que surja uma situação de *escassez*, deve existir não só uma insuficiência de meios, mas também uma escolha induzida por essa insuficiência. Ora, a insuficiência de meios não induz a escolha, a menos que, no mínimo, outras duas condições se deem: mais de um uso para os meios (caso contrário não haveria coisas *entre as quais* escolher) e vários fins hierarquizados (ou não haveria *razões* para escolher). Logo, para que surja uma situação de *escassez*, várias condições têm de estar presentes, além da insuficiência de meios.

No entanto — este ponto é crucial —, mesmo que tais condições fossem atendidas, seguiria existindo somente uma conexão acidental entre uma situação de *escassez* e a economia. As regras da escolha, como vimos, aplicam-se a todos os campos das relações meios-fins, factuais ou convencionais, reais ou imaginários. Os meios são tudo o que é aproveitável, quer em virtude de qualidades naturais, como carvão para o aquecimento, quer em virtude das regras convencionais, como notas de dólar para pagar dívidas. Também não importa se os graus de preferência em relação aos fins baseiam-se em escalas tecnológicas, morais, científicas, supersticiosas ou puramente arbitrarias.

Portanto, a tarefa de alcançar o máximo de satisfação pelo uso racional de meios insuficientes não se restringe à economia humana. Ela se instaura quando um general dispõe suas tropas para a batalha, quando um jogador de xadrez planeja sacrificar um peão, quando um advogado reúne provas para defender um cliente, quando um pintor busca os efeitos que deseja expressar, quando um fiel oferece preces e boas obras para alcançar a salvação ou, para nos aproximar mais do ponto em questão, quando uma dona de casa planeja as compras da semana. Quer se trate de tropas, peões, provas, destaques artísticos, atos de devoção ou do salário

semanal, os meios insuficientes podem ser empregados de diferentes maneiras, mas, uma vez usados de um modo, não podem ser usados de outro; além disso, quem escolhe tem mais de um objetivo em vista e é solicitado a usar os meios para atingir os fins preferidos.

Os exemplos poderiam multiplicar-se indefinidamente. Quanto maior o número de situações, mais se evidencia que as situações de escassez existem num sem-número de campos e que, na verdade, o significado formal de econômico só implica uma referência accidental ao significado substantivo. O caráter “material” da satisfação da necessidade é dado, havendo ou não maximização; e a maximização ocorre, quer os meios e os fins sejam materiais, quer não.

Também as regras de comportamento têm validade universal. Ao todo, existem duas. Uma, “relacionar os meios com os fins”, abarca toda a lógica da ação racional. A segunda regra resume a economia formal, isto é, a parte da lógica da ação racional que diz respeito às situações de escassez. Diz ela: “Destinar os recursos escassos de tal modo que nenhuma finalidade de ordem inferior na escala de preferências seja suprida enquanto um objetivo de ordem superior permanecer sem recursos.” Em linguagem simples, “não aja como um tolo”. Eis o conteúdo da economia formal.

Os dois significados que estão na raiz de *econômico* formam dois mundos; o significado formal não pode substituir o substantivo. Econômico, no sentido de *economizar* ou *conseguir algo a baixo preço*, refere-se à escolha entre usos alternativos de meios insuficientes. O significado-substantivo, por outro lado, não implica nem escolha nem insuficiência. A subsistência do homem pode ou não envolver a necessidade de escolha. Em geral, o costume e a tradição eliminam a escolha e, quando esta existe, não precisa ser induzida pelos efeitos limitantes de nenhuma “escassez” de recursos. Algumas das mais importantes condições naturais e sociais da vida, como a disponibilidade de ar e de água ou a dedicação de uma mãe amorosa ao bebê, não têm tais limites. A vontade que

atua num caso difere da que atua no outro, assim como a força do silogismo difere da força da gravidade; as leis do primeiro são as da mente, enquanto as do outro são as da natureza.

Escassez e insuficiência

Então, quando a economia formal se aplica a situações empíricas? Se os meios não são intrinsecamente insuficientes, como é possível comprovar sua insuficiência? E, já que se mostrou que “escassez” difere de insuficiência de meios, como é possível determinar a presença da escassez?

Os meios são insuficientes quando o seguinte teste dá resultado negativo: disponham-se os fins numa sequência e cubra-se cada fim com uma unidade de recursos; se estes acabarem antes de se chegar ao último fim, os meios são insuficientes. Caso a realização desse teste seja inconveniente ou fisicamente impossível, uma “alocação” também serve — faça mentalmente a mesma operação e “destine” cada unidade de meios a um fim. Se os recursos terminarem antes de ser atingido o último fim, os meios são insuficientes.

Falar de meios escassos neste caso, em vez de meramente insuficientes — o que hoje constitui uma prática geral —, carece de precisão e torna as coisas confusas. A alocação dos meios julgados insuficientes tem de coincidir com a alocação que seria adotada se eles fossem considerados suficientes, tendo em vista um determinado fim. Chamá-los de escassos implica que a insuficiência de meios induziu uma escolha, o que não é o caso. Ignorar esse critério operacional é perder por completo o sentido da definição de escassez, criando a ilusão de que existe um modo peculiar — um modo “mais econômico”, digamos — de alocar meios insuficientes. Mas a insuficiência de meios não cria, por si só, uma situação de escassez. Se você não tem o suficiente, precisa se arranjar sem isso. Para que se instaure uma escolha, os meios, além de serem insuficientes, também precisam ter usos alternativos; além disso, deve haver mais de um fim, bem como uma escala de preferências ligada a eles.

Cada uma dessas condições — meios insuficientes e passíveis de usos alternativos, fins múltiplos e escalas de preferência — está sujeita a testes empíricos. Se o termo “escasso” se aplica ou não aos meios numa dada situação, essa é uma questão empírica, que estabelece o limite da aplicabilidade da definição formal ou do postulado da escassez do *econômico* em qualquer campo, inclusive na economia.

O atual conceito composto de economia, ao fundir a satisfação de necessidades materiais e a escassez, postula nada menos que a escassez de todas as coisas materiais. A primeira formulação disso aparece no *Leviatã*, de Hobbes. Ele deduziu que o Estado precisa dispor de um poder absoluto para impedir que os seres humanos se dilacerem como um bando de lobos famintos. Sua meta era impedir as guerras religiosas mediante o braço forte de um governo secular. Mas essa metáfora talvez tenha refletido um mundo em que a comunidade medieval estava dando lugar às forças liberadas pela revolução comercial, e no qual a concorrência predatória entre os ricos devorava pedaços das terras comunais das aldeias. Um século depois, o mercado começou a organizar a economia numa estrutura que realmente operava criando situações de escassez. Hume repetiu a posição de Hobbes. Uma necessidade onipresente de escolha brotou da insuficiência do meio universalmente usado, o dinheiro. Não havia interesse em comprovar se as coisas que o dinheiro podia comprar eram insuficientes. Dadas as necessidades culturalmente determinadas de cada indivíduo e o alcance do dinheiro, esses meios eram insuficientes para satisfazer todas as necessidades. Na verdade, isso era apenas um aspecto da organização de nossa economia.

Assim, ganhou força a crença universal em que nada existe em quantidade suficiente para todos, seja como uma proposição do senso comum sobre a natureza limitada da oferta, seja como um postulado filosoficamente temerário sobre a natureza ilimitada dos desejos e das necessidades individuais. Num ou noutro caso,

porém, embora essa afirmação se proclamasse empírica, não passava de uma asserção dogmática, que encobria uma definição arbitrária e uma circunstância histórica específica. Depois que o ser humano foi circunscrito como um “indivíduo no mercado” tornou-se fácil justificar essa proposição. Dentre todas as suas carências e necessidades, o homem só podia satisfazer aquelas relacionadas ao dinheiro mediante a compra de coisas oferecidas nos mercados; as próprias carências e necessidades restringiram-se àquelas de indivíduos isolados. Assim, por definição, só eram reconhecidas as carências e necessidades supridas pelo mercado, e o ser humano passou a ser confundido com o indivíduo isolado. É fácil perceber que o que se estava testando aí não era a natureza das carências e necessidades humanas, mas apenas a descrição de uma situação de mercado como uma situação de escassez. Em outras palavras, visto que as situações de mercado, em princípio, só conhecem carências e necessidades expressas por indivíduos, e visto que as carências e necessidades restringiam-se aí a coisas que podiam ser fornecidas num mercado, qualquer discussão sobre a natureza das carências e necessidades humanas em geral ficou sem substância. Ao tratar de carências e necessidades, consideraram-se apenas as escalas de valores utilitaristas de indivíduos isolados operando em mercados.

Já nos referimos a uma famosa discussão que, examinada mais de perto, revelou-se uma simples verbalização de questões indefinidas: o homem econômico era o homem real? Como não se deu o devido valor ao significado de econômico, ficou excluída a possibilidade de qualquer resposta relevante.

No entanto, já no alvorecer do pensamento sobre esse assunto, Aristóteles rejeitou a definição calcada na escassez. Parte de sua argumentação, como suas ideias sobre a origem dos lucros no comércio, parece deslocada ou distorcida pelo contexto; noutros pontos, como a propósito da escravidão, seu pensamento destoa das convicções atuais. Isso torna ainda mais espantoso o seu discernimento de um problema que até hoje desconcerta os pensadores.

Aristóteles começa a *Política* negando que a subsistência do homem, como tal, suponha um problema de escassez.* O verso de Sólon proclamava falsamente, a propósito da ânsia de riqueza, que “não há limite [para essa ânsia] entre os homens”. Ao contrário, escreveu Aristóteles, a verdadeira riqueza de uma família ou de um Estado são as necessidades da vida que podem ser armazenadas e que duram. E elas nada mais são que meios para um fim; como todos os meios, são intrinsecamente limitadas e determinadas por seus fins. Na família, são meios de vida; na pólis, meios para a boa vida. Portanto, as carências e necessidades humanas não são ilimitadas, como implicava a frase de Sólon. Essa falácia foi o alvo principal de Aristóteles. Acaso os animais, desde o nascimento, não encontram o sustento natural no meio ambiente? E porventura os homens também não encontram sustento no leite materno e, mais tarde, no meio ambiente, como caçadores, pastores ou lavradores? Até o comércio se enquadra nesse padrão natural, desde que seja praticado como troca em espécie. A única necessidade considerada natural é a do sustento. Quando a escassez parece brotar “do lado da demanda”, Aristóteles atribui isso a uma ideia equivocada da vida boa, distorcida por um desejo de cada vez mais bens e prazeres físicos. O elixir da vida boa — a emoção e o êxtase do teatro, a participação em júris populares, as campanhas eleitorais e a ocupação de cargos públicos, os grandes festejos e também as batalhas e os combates navais — não pode nem ser acumulado nem ser fisicamente possuído. É verdade que a vida boa exige, “como em geral se admite”, que o cidadão disponha de tempo ocioso para se dedicar ao trabalho da pólis. Como vimos, atender a essa exigência acarreta, em parte, a escravidão e, em parte, o pagamento de cidadãos pelo desempenho de seus deveres públicos (artesãos não deveriam ser cidadãos). Contudo, há mais uma razão para que Aristóteles não reconheça o

problema da escassez. A economia — em primeiro lugar, uma questão de administração doméstica — diz respeito à relação entre as *peçoas* que compõem instituições, como a família, ou outras unidades “naturais”, como a pólis. Portanto, o conceito aristotélico de economia denota um processo institucionalizado que assegura o sustento. Assim, ele pôde atribuir a duas circunstâncias a concepção errônea que afirmava o caráter ilimitado das carências e necessidades humanas: primeiro, a aquisição de alimentos por mercadores comerciais, que com isso relacionavam a ilimitada atividade de ganhar dinheiro aos requisitos limitados da família e da pólis; segundo, a interpretação equivocada de que a vida boa seria uma acumulação utilitária de prazer físico. Dadas as instituições corretas, como o *oikos* e a *polis*, e a compreensão tradicional da vida boa, Aristóteles não via lugar para a escassez na economia humana. Não se equivocou ao relacionar isso às instituições da escravidão e do infanticídio, bem como à sua própria aversão às comodidades da vida. Não fosse esse fato realista, sua negação da escassez poderia ter sido tão dogmática e tão desfavorável à pesquisa empírica quanto o formalismo econômico de nossa época. Nessas circunstâncias, o primeiro dos pensadores realistas foi também o primeiro a reconhecer que um estudo do papel da escassez na economia humana pressupunha reconhecer o significado substantivo de *econômico*.⁴

A economia substantiva: interação e instituições

A ideia de que a definição de escassez é a única que pode representar legitimamente o significado de *econômico* não resiste ao escrutínio. Deixa o sociólogo, o antropólogo e o historiador econômico impossibilitados de penetrar na economia de qualquer época ou lugar. Para realizar essa tarefa, as ciências sociais devem se voltar para o significado substantivo de econômico.

* Esse tópico reaparece, de maneira mais desenvolvida, no ensaio “Aristóteles descobre a economia”, reproduzido neste volume. [N.E.]

⁴ Cf. M. I. Finley, “Aristotle and Economic Analysis”, *Past and Present* n° 47, maio de 1970, p. 3-25.

A economia, entendida como processo instituído de interações que servem para satisfazer necessidades materiais, é parte vital de toda comunidade humana. Sem uma economia nesse sentido, nenhuma sociedade poderia existir e perdurar.

A economia substantiva constitui-se em dois níveis: um é a interação entre o homem e o meio, outro é a institucionalização desse processo. Os dois são inseparáveis, mas vamos tratá-los separadamente.

A interação responde pelo resultado material em termos de sobrevivência. Pode ser decomposta em duas espécies de trocas: de localização e de apropriação, que podem ou não caminhar juntas. A primeira consiste numa troca de lugares; a segunda, numa troca de “mãos”.

Num movimento de localização, como implica o termo, as coisas se movem espacialmente; num movimento de apropriação, muda a pessoa (ou pessoas) à disposição da qual as coisas estão, ou muda o grau em que elas têm o direito de dispor das coisas. O movimento de localização compreende a produção e o transporte; o de apropriação, as transações e as disposições.

Os seres humanos desempenham um papel primordial: dependem esforços no trabalho; eles próprios se deslocam e dispõem de suas posses e atividades num processo que acaba por servir ao propósito de sua subsistência. A produção talvez seja o feito econômico mais espetacular, propiciando o avanço ordenado de todos os meios materiais para a etapa de consumo dos meios de subsistência. Juntos, os dois tipos de movimento completam o processo da economia.

Os movimentos de localização abrangem caçadas, expedições e invasões, derrubada de árvores para obter madeira, extração de água, o sistema internacional de navegação, ferrovias e transporte aéreo. Em tempos arcaicos, o transporte talvez fosse mais importante que a produção e, mesmo depois, continuou a desempenhar um papel preponderante na própria produção. Já foi dito que a produção pode ser reduzida a movimentos de localização de obje-

tos, grandes e pequenos, dos maiores às mais diminutas partículas de matéria. O crescimento do grão a partir da semente é um movimento da matéria no espaço, assim como o é a construção de arranha-céus num surto de expansão econômica. Todavia, como veremos, o caráter econômico da produção decorre do fato de que o movimento de localização envolve trabalho combinado de maneira específica com outros bens. Voltaremos a isso adiante.

Max Weber ampliou o significado de apropriação.⁵ O sentido original, o de aquisição legal de propriedade, estendeu-se para incluir a destinação efetiva de qualquer coisa digna de ser possuída, no todo ou em parte, quer se trate de um objeto físico, de um direito, de prestígio ou da simples oportunidade de explorar situações vantajosas. A mudança de apropriação pode ocorrer como que entre “mãos”, onde “mão” designa qualquer pessoa ou grupo de pessoas capazes de possuir algo. Isso expõe as mudanças, na esfera da propriedade, que acompanham o processo de interação. Coisas e pessoas passam, em parte ou no todo, de uma esfera de apropriação para outra. O gerenciamento e a administração, a circulação de mercadorias, a distribuição da renda, os tributos e impostos, todos pertencem ao domínio da apropriação. Aquilo que muda de “mãos” não precisa ser um objeto como um todo; pode ser somente seu uso parcial.

Os movimentos de apropriação diferem não apenas em relação ao que é movido, mas também ao caráter do movimento. Os movimentos transacionais são bilaterais e ocorrem como que entre “mãos”; os movimentos de disposição são atos unilaterais de uma “mão” à qual o costume ou o direito conferem efeitos legais definidos. Antigamente, essa distinção podia relacionar-se sobretudo com o tipo de “mão” em causa: considerava-se que pessoas ou

⁵ Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen, 1922, capítulo 1, parte 10, p. 73 ss [Economia e sociedade, trad. Regis Barbosa e Karen Elzabe Barbosa, 2 v. 4ª ed. São Paulo: Imprensa Oficial; Brasília: Ed. UnB, 2004]; *The Theory of Social and Economic Organization*, trad. A. M. Henderson e Talcott Parsons, org. Talcott Parsons. Nova York: Free Press, 1947, p. 139 ss.

empresas privadas faziam apropriações por meio de transações, ao passo que se atribuía à “mão” pública a característica de fazer disposições. Essa distinção tende a ser ignorada em nossa época, tanto por empresas quanto por governos: o Estado compra e vende, enquanto empresas privadas administram e dão destinações.

Combinação de bens parece uma denominação inadequada para descrever essa parte da interação que é comumente chamada de produção. No entanto, uma realidade básica da economia substantiva é que as coisas são úteis por servirem a uma necessidade, direta ou indiretamente, mediante suas combinações. A distinção entre bens de categoria “inferior” e “superior”, introduzida por Carl Menger, encontra-se na raiz da produção.⁶ Mesmo em situação de escassez geral, nenhuma produção se dá na ausência de bens de ordem “superior”, principalmente o trabalho. Por outro lado, se o “trabalho” está presente, a produção ocorre, seja esse trabalho abundante ou não, desde que não haja bens de ordem “inferior” disponíveis para satisfazer as necessidades. Assim, é enganoso, como ficou manifesto na obra póstuma de Menger, atribuir o fenômeno da produção a uma escassez geral de bens; a produção vem, antes, da diferença entre bens de ordem “inferior” e outros de ordem “superior” — uma realidade tecnológica da economia substantiva. Nessa linha de pensamento, a preeminência do trabalho como fator de produção deve-se à circunstância de que ele é o agente mais geral entre todos os bens de “ordem superior”.

Num nível interativo, portanto, a economia abrange o homem como coletor, cultivador, transportador e criador de coisas úteis, e abrange a natureza, às vezes como silencioso obstáculo, outras como facilitadora, assim como abrange a inter-relação dos dois numa sequência de eventos físicos, químicos, fisiológicos, psicológicos e sociais que ocorrem em escala menor ou maior. O processo é empírico. Suas partes são passíveis de definição operacional e observação direta.

⁶ Carl Menger, *Principles of Economics*, p. 58-59.

Contudo, tal processo não tem existência independente. A trama da interação pode ramificar-se, entrelaçar-se, formar uma rede, mas, seja simples ou complexa a rede de causa e efeito, ela tem pouca possibilidade de se separar fisicamente do tecido ecológico, tecnológico e societário que forma seu pano de fundo, assim como o processo da vida não pode se separar do organismo animal.

Para atingir a coerência múltipla da economia real, o processo simples de interação tem que adquirir um conjunto adicional de propriedades, sem o qual dificilmente se poderia afirmar a existência da economia. Se a subsistência material do homem resultasse de uma mera e fugaz cadeia causal — sem possuir localização definida no tempo ou no espaço (isto é, sem unidade e estabilidade), sem pontos de referência permanentes (isto é, sem estrutura), sem modos de ação definidos em relação ao todo (isto é, sem função) e sem maneiras de ser influenciada pelas metas da sociedade (isto é, sem relevância política) —, nunca poderia ter atingido a dignidade e a importância da economia humana. As propriedades de unidade e estabilidade, estrutura e função, história e política combinam-se na economia por meio de sua roupagem institucional.

Isso estabelece a base do conceito de economia humana como um processo institucionalizado de interação cuja função é suprir a sociedade de recursos materiais.

A economia como processo instituído¹

Nosso principal objetivo neste capítulo é determinar o significado que se pode atribuir ao termo “econômico”, com coerência, em todas as ciências sociais.

Todas as tentativas desse tipo começam por reconhecer o fato de que, ao nos referirmos às atividades humanas, o termo *econômico* é um composto de dois sentidos que têm raízes independentes. Vamos chamá-los de significado substantivo e significado formal.

O significado substantivo de *econômico* decorre da dependência que o ser humano tem da natureza e dos semelhantes para sobreviver. Refere-se ao seu intercâmbio com o meio natural e social, na medida em que isso resulta em lhe fornecer os meios para satisfazer suas necessidades materiais.

O significado formal de *econômico* deriva do caráter lógico da relação meios/fins, como se evidencia em palavras como “econômico” [no sentido de frugal, parcimonioso] ou “economizador”. Refere-se a uma situação definida de escolha, ou seja, a escolha que se faz entre os diferentes usos dos recursos, induzida por uma insuficiência desses mesmos recursos. Se chamarmos as normas que regem a escolha dos recursos de lógica da ação racional, pode-

¹ Do capítulo 13, “The Economy as Instituted Process”, p. 243-270, de Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg e Harry W. Pearson (orgs.), *Trade and Market in the Early Empires*. Glencoe, Illinois: The Free Press, 1957. [Polanyi condensou neste único capítulo todas as categorias conceituais importantes que concebeu para analisar as economias que não são de mercado: os dois sentidos de “econômico”; reciprocidade, redistribuição e troca (de mercado); formas de comércio (exterior), usos do dinheiro e mercados; recursos operacionais etc. Trata-se, portanto, de um ensaio denso e difícil, no qual fiz inserções editoriais com mais frequência que em outros textos. A introdução deste volume foi escrita com toda a sua extensão para esclarecer alguns dos importantes conceitos analíticos aqui mencionados. Ver também George Dalton, “Economic Theory and Primitive Society”, *American Anthropologist*, fevereiro de 1961; “Traditional Production in Primitive African Economies”, *The Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1962; “Primitive Money”, *American Anthropologist*, fevereiro de 1965. N.E.]

remos denotar essa variante da lógica com um termo improvisado: economia formal.

Os dois sentidos radicais de *econômico*, o substantivo e o formal, nada têm em comum. O primeiro decorre da realidade; o segundo, da lógica. O significado formal implica um conjunto de regras que se referem à escolha entre usos alternativos de recursos insuficientes. O significado substantivo não implica escolha nem insuficiência de recursos; a subsistência humana pode envolver ou não a necessidade de escolha e, quando há escolha, ela não precisa ser induzida pelo efeito limitante de uma “escassez” dos meios; aliás, algumas das mais importantes condições físicas e sociais de subsistência, como a disponibilidade de ar e de água, ou a dedicação de uma mãe amorosa a seu filho pequeno, em geral não são tão limitantes. A persuasividade que entra em ação num caso e no outro difere tanto quanto a força do silogismo difere da força da gravidade. As leis de um são da mente; as do outro, da natureza. Os dois significados não poderiam ser mais distantes; em termos semânticos, encontram-se em extremos opostos.

Só o significado substantivo de *econômico* é capaz de gerar os conceitos exigidos pelas ciências sociais, tendo em vista uma investigação de todas as economias empíricas do passado e do presente. O quadro de referência geral que nos empenhamos em construir requer, portanto, que o assunto em exame seja tratado em termos substantivos. O obstáculo imediato a nosso avanço, como vimos, reside no conceito de *econômico*, em que os dois sentidos, o substantivo e o formal, são ingenuamente agregados. Essa fusão de significados é irrepreensível, é claro, desde que permanecemos conscientes de seus efeitos restritivos. Mas o conceito atual de *econômico* funde os sentidos de “subsistência” e “escassez” que há no termo, sem que haja uma consciência suficiente dos riscos inerentes a essa fusão para a clareza de pensamento.

Essa combinação de termos surgiu de circunstâncias imprevistas no plano da lógica. Os dois últimos séculos produziram, na Europa Ocidental e na América do Norte, uma organização da

subsistência humana à qual, por acaso, as regras da escolha revelaram-se singularmente aplicáveis. Essa forma da economia consistiu num sistema de mercados formadores de preços. Visto que os atos de troca, tal como praticados nesse sistema, envolvem os participantes em escolhas induzidas por uma insuficiência de recursos, o sistema pôde ser reduzido a um padrão que se prestava à aplicação de métodos baseados no significado formal de *econômico*. Desde que a economia fosse controlada por tal sistema, os significados formal e substantivo coincidiriam na prática. Os leigos aceitaram esse conceito composto como um dado corriqueiro; autores como Marshall, Pareto ou Durkheim aderiram igualmente a ele. Apenas Menger, em sua obra póstuma, criticou o termo, mas nem ele nem Max Weber, nem Talcott Parsons depois deste, captaram a importância da distinção para a análise sociológica. Com efeito, não parecia haver nenhuma razão válida para distinguir entre dois sentidos originários de um termo que, como dissemos, estavam fadados a coincidir na prática (quando aplicados à nossa economia).

Portanto, embora fosse puro pedantismo diferenciar os dois sentidos de *econômico* no linguajar comum, sua fusão no mesmo conceito revelou-se um veneno para uma metodologia precisa nas ciências sociais. A economia constituiu uma exceção, naturalmente, já que, no sistema de mercado, era fatal que esse termo fosse bastante realista. Mas o antropólogo, o sociólogo ou o historiador, cada qual em seu estudo do lugar ocupado pela economia na sociedade humana, deparavam com uma enorme variedade de outras instituições que não os mercados, nas quais se enraizava a subsistência do homem. Os problemas de seu estudo não podiam ser atacados com a ajuda de um método analítico concebido para uma forma especial da economia que dependia da presença de elementos específicos de mercado.²

² O emprego acritico do conceito composto fomentou o que bem poderíamos chamar de “falácia economicista”. Ela consistiu na identificação artificial da economia com sua forma de mercado. De Hume e Spencer até Frank H. Knight e Northrop, o pensamen-

Isso resume a sequência aproximada da argumentação.

Começaremos por um exame mais detido dos conceitos derivados dos dois sentidos de *econômico*, partindo do formal e prosseguindo para o significado substantivo. Deverá então ser possível descrever as economias empíricas — tanto primitivas quanto arcaicas — de acordo com a maneira pela qual se institui o processo econômico. Três instituições, comércio, dinheiro e mercado, proporcionarão um exemplo paradigmático. Elas foram anteriormente definidas apenas em termos formais, impedindo-se, assim, qualquer outra abordagem que não a do mercado. Por isso seu exame em termos substantivos deverá aproximar-nos mais do desejado quadro de referência universal.

Os significados formal e substantivo de “econômico”

Examinemos os conceitos formais, partindo da maneira como a lógica da ação racional produz a economia formal e esta, por sua vez, dá origem à análise econômica.

Definimos aqui ação racional como uma escolha de meios em relação aos fins. Os meios são qualquer coisa apropriada para atingir um fim, seja em virtude das leis da natureza, seja em virtude das regras do jogo. Portanto, “racional” não se refere aos fins nem aos meios, mas à relação dos meios com os fins. Não se presume, por exemplo, que seja mais racional querer viver do que querer morrer, ou que, no primeiro caso, seja mais racional buscar uma vida longa por meio da ciência que da superstição. Seja qual for o fim, é racional escolher os meios em consonância com ele; quanto aos meios, não seria racional agir com base em nenhum outro teste senão aquele em que se confia. Logo, é racional que o suicida es-

colha meios que acarretem sua morte, e, se ele for adepto da magia negra, que procure um feiticeiro para atingir esse objetivo.

A lógica da ação racional, portanto, aplica-se a todos os meios e fins concebíveis, abarcando uma variedade quase infinita de interesses humanos. No jogo de xadrez ou na tecnologia, na vida religiosa ou na filosofia, os fins podem ir de questões corriqueiras até as mais profundas e complexas. Similarmente, no campo da economia, no qual os fins podem ir da saciação momentânea da sede à chegada a uma robusta idade avançada, os meios correspondentes abrangem um copo de água e a confiança conjunta na solicitude filial e na vida ao ar livre, respectivamente.

Supondo-se que a escolha seja induzida por uma insuficiência de meios, a ação lógica ou racional transforma-se naquela variante da teoria da escolha que chamamos de economia formal. Ela continua sem relação lógica com o conceito de economia humana, mas está um passo mais perto dele. A economia formal, como dissemos, refere-se a uma situação de escolha que brota da insuficiência de recursos. Esse é o chamado postulado da escassez. Ele requer, primeiro, uma insuficiência de meios, segundo, que a escolha seja induzida por essa insuficiência. A insuficiência de meios em relação aos fins é determinada com a ajuda da simples operação de “destinação” ou “reserva”, que demonstra se existe ou não o suficiente de algo. Para que a insuficiência induza a escolha, deve haver mais de um uso para os meios, bem como fins escalonados, isto é, pelo menos dois objetivos ordenados numa sequência de preferências. Essas duas condições são factuais. É irrelevante se a razão pela qual os meios podem ser usados de determinada maneira é convencional ou tecnológica; o mesmo se aplica ao escalonamento dos fins.

Havendo assim definido escolha, insuficiência e escassez em termos operacionais, é fácil perceber que, tal como existe escolha de meios sem insuficiência, existe insuficiência de meios sem escolha. A escolha pode ser induzida por uma preferência pelo certo em vez do errado (escolha moral), ou por uma encruzilhada em

to social sofreu com essa limitação, toda vez que tocava na economia. O ensaio de Lionel Robbins intitulado *The Nature and Significance of Economic Science* [A natureza e a importância da ciência econômica] (1932), apesar de útil para os economistas, distorceu fatalmente esse problema. No campo da antropologia, um trabalho recente de Melville Herskovits, *Economic Anthropology* [Antropologia econômica] (1952), representa uma recaída, após seu esforço pioneiro de 1940, *The Economic Life of Primitive Peoples* [A vida econômica dos povos primitivos].

que dois ou mais caminhos porventura levam ao nosso destino, possuindo vantagens e desvantagens idênticas (escolha operacionalmente induzida). Num caso ou noutro, a abundância de meios, longe de reduzir as dificuldades da escolha, mais faria aumentá-las. É claro que a escassez pode ou não estar presente em quase todos os campos da ação racional. Nem toda filosofia é pura criatividade imaginativa: também pode ser uma questão de economizar nas suposições. Ou, voltando à esfera da subsistência humana, em algumas civilizações, as situações de escassez parecem ser excepcionais, e em outras, dolorosamente generalizadas. Em qualquer dos casos, a presença ou ausência da escassez é uma questão de fato, quer a insuficiência se deva à natureza ou à lei.

Por último, porém não menos importante, a análise econômica. Essa disciplina resulta da aplicação da economia formal a uma economia de tipo definido, qual seja, um sistema de mercado. Nesse caso, a economia encarna-se em instituições que fazem com que as escolhas individuais deem origem a movimentos interdependentes que constituem o processo econômico. Isso é alcançado mediante a generalização dos mercados formadores de preços. Todos os bens e serviços, inclusive o uso do trabalho, da terra e do capital, estão disponíveis para compra nos mercados e, por conseguinte, têm um preço; todas as formas de renda decorrem da venda de bens e serviços — salários, renda e juros, respectivamente, que aparecem como diferentes exemplos de preços, conforme os artigos vendidos. A introdução geral do poder de compra como meio de aquisição converte o processo de satisfazer os requisitos numa alocação de recursos insuficientes que podem ter usos alternativos, ou seja, de dinheiro. Decorre daí que tanto as condições de escolha quanto suas consequências são quantificáveis na forma dos preços. Podemos afirmar que, ao se concentrar no preço como o dado econômico por excelência, o método formal de abordagem oferece uma descrição completa da economia, tal como determinada pelas escolhas induzidas por uma insuficiência de recursos.

Os instrumentos conceituais pelos quais isso é feito compõem a disciplina da análise econômica.

Decorrem daí os limites dentro dos quais a análise econômica pode revelar-se eficaz como método. O uso do significado formal faz da economia uma sequência de atos de economizar, isto é, de escolhas induzidas por situações de escassez. Embora as normas que regem esses atos sejam universais, a extensão em que as regras são *aplicáveis* a uma dada economia depende de essa economia ser ou não, de fato, uma sequência de tais atos. Para produzir resultados quantitativos, os movimentos de localização ou de apropriação, nos quais consiste o processo econômico, devem apresentar-se aqui como funções de atos sociais relacionados com os meios insuficientes e orientados com base nos preços resultantes. Essa situação só prevalece nos sistemas de mercado.

A relação entre a economia formal e a economia humana é contingente. Fora de um sistema de mercados formadores de preços, a análise econômica perde a maior parte de sua importância como método de investigação do funcionamento da economia. Uma economia de planejamento central, que dependa de preços não formados no mercado, é um exemplo bem conhecido.

A fonte do conceito substantivo é a economia empírica. Ela pode ser definida em termos sucintos (se bem que de forma não muito atraente) como um processo instituído de interação entre o homem e seu meio que resulta num suprimento contínuo de meios que satisfazem necessidades materiais. A satisfação das necessidades é “material” quando envolve o uso de meios materiais para satisfazer os fins; no caso de um tipo definido de carências fisiológicas, como as de alimento ou de abrigo, isso inclui somente o uso dos chamados serviços.

A economia, portanto, é um processo instituído. Dois conceitos se destacam: o de “processo” e o da maneira como ele é “instituído”. Vejamos de que modo eles contribuem para o nosso quadro de referência.

Processo sugere uma análise em termos de movimento. Os movimentos referem-se a mudanças de localização ou de apropriação, ou ambas. Em outras palavras, os elementos materiais podem alterar sua posição, quer mudando de lugar, quer mudando de "mãos", e essas mudanças de posição, muito diferentes noutros aspectos, podem ou não ocorrer juntas. Em conjunto, podemos dizer que esses dois tipos de movimentos esgotam as possibilidades abarcadas no processo econômico como um fenômeno natural e social.

Os movimentos de localização incluem a produção e o transporte, para os quais o deslocamento espacial dos objetos é igualmente essencial. Os bens são de ordem inferior ou superior, de acordo com sua utilidade do ponto de vista do consumidor. Essa famosa "ordem dos bens" coloca os bens de consumo contra os bens de produção, conforme eles satisfaçam as necessidades diretamente ou só indiretamente, por meio de uma combinação com outros bens. Esse tipo de movimentação dos elementos representa um aspecto essencial da economia no sentido substantivo do termo, ou seja, a produção.

O movimento apropriativo rege aquilo a que costumamos nos referir como circulação de bens e sua administração. No primeiro caso, esse movimento resulta de transações; no segundo, de disposições. Por conseguinte, a transação é um movimento apropriativo entre mãos, enquanto a disposição é um ato unilateral da mão ao qual, por força do costume ou da lei, ligam-se efeitos apropriativos definidos. O termo "mão" serve aqui para denotar órgãos e agências públicos, bem como pessoas ou empresas privadas, sendo a diferença entre eles sobretudo uma questão da organização interna. Entretanto, convém notar que, no século XIX, as mãos privadas eram comumente associadas às transações; enquanto as mãos públicas habitualmente ficavam com as disposições.

Nessa escolha de termos estão implicadas várias outras definições. As atividades sociais, na medida em que fazem parte do processo, podem ser chamadas de econômicas; as instituições são

assim chamadas na medida em que contêm uma concentração dessas atividades; qualquer componente do processo pode ser visto como um elemento econômico. Esses elementos podem ser convenientemente agrupados como ecológicos, tecnológicos ou sociais, conforme pertençam primordialmente ao meio ambiente natural, ao equipamento mecânico ou ao contexto humano. Assim, uma série de conceitos, antigos e novos, soma-se ao nosso quadro de referência, em virtude do aspecto processual da economia.

No entanto, reduzido a uma interação mecânica, biológica e psicológica dos elementos, esse processo econômico não possuiria uma realidade abrangente. Conteria não mais que o esqueleto dos processos de produção e transporte, bem como das mudanças de apropriação. Na falta de qualquer indicação das condições sociais de que brotariam as motivações dos indivíduos, haveria pouco ou nada para sustentar a interdependência dos movimentos e sua recorrência, das quais dependem a unidade e a estabilidade do processo. Os elementos interagentes da natureza e da humanidade não formariam uma unidade coerente nem, a rigor, uma entidade estrutural que se pudesse dizer dotada de uma função na sociedade ou uma história. Faltariam ao processo justamente as qualidades que fazem a reflexão do dia a dia e o saber erudito voltarem-se para as questões da subsistência humana como um campo de eminente interesse prático, bem como de dignidade teórica e moral.

Daí a importância transcendente da faceta institucional da economia. O que ocorre no nível processual entre o homem e o solo, na capinação de um pedaço de terra, ou o que ocorre na esteira rolante na montagem de um automóvel, é, à primeira vista, um simples vaivém de movimentos humanos e não humanos. Do ponto de vista institucional, é um mero referente de termos como trabalho e capital, ofício e sindicato, indolência e aceleração da atividade, disseminação dos riscos e as outras unidades semânticas do contexto social. A escolha entre capitalismo e socialismo, por exemplo, refere-se a duas maneiras diferentes de inserir a tecnologia moderna no processo de produção. No nível político, do mes-

mo modo, a industrialização de países subdesenvolvidos envolve, por um lado, técnicas alternativas e, por outro, métodos alternativos de inseri-las. Nossa distinção conceitual é vital para qualquer compreensão da interdependência da tecnologia e das instituições, bem como de sua relativa independência.

A instituição do processo econômico dota esse processo de unidade e estabilidade; produz uma estrutura com uma função definida na sociedade; desloca o lugar da economia na sociedade, com isso acrescentando importância a sua história; centraliza o interesse nos valores, nas motivações e nas medidas políticas. Unidade e estabilidade, estrutura e função, história e política explicitam operacionalmente o teor de nossa assertiva de que a economia humana é um processo instituído.

A economia humana se enraíza em instituições econômicas e não econômicas e se entrelaça com elas. A inclusão do não econômico é vital, pois a religião ou o governo podem ser tão importantes para a estrutura e o funcionamento da economia quanto as instituições monetárias ou a disponibilidade dos próprios instrumentos e máquinas que aliviam o fardo do trabalho.

O estudo do lugar mutável ocupado pela economia na sociedade, por conseguinte, não é outro senão o estudo da maneira pela qual o processo econômico será instituído em diferentes épocas e lugares.

Isso requer uma caixa de ferramentas especial.

Reciprocidade, redistribuição e troca [mercantil]³

O estudo de como são instituídas as economias empíricas deve partir da maneira pela qual a economia adquire unidade e estabilidade, ou seja, da interdependência e da recorrência de suas partes. Isso é alcançado pela combinação de um número muito pequeno de padrões, que podem ser chamados formas de integração.

Como eles ocorrem lado a lado, em diferentes níveis e em diferentes setores da economia, muitas vezes é impossível selecionar um deles como dominante, para que se possa usá-los numa classificação das economias empíricas em geral. Todavia, por fazerem uma diferenciação entre setores e níveis da economia, essas formas proporcionam um meio para se descrever o processo econômico em termos relativamente simples, com isso introduzindo certa ordem em suas variações intermináveis.

Empiricamente, constatamos que os padrões principais são a reciprocidade, a redistribuição e a troca. A reciprocidade diz respeito a movimentos entre pontos correlatos de grupos simétricos; a redistribuição designa movimentos de apropriação em direção a um centro e partindo dele; a troca refere-se, aqui, a movimentos mútuos que ocorrem entre "mãos" num sistema de mercado. Portanto, a reciprocidade pressupõe como pano de fundo grupos simetricamente dispostos; a redistribuição depende da presença de certa medida de centralidade no grupo; a troca, para produzir integração, requer um sistema de mercados formadores de preços. É evidente que os diferentes padrões de integração exigem claros respaldos institucionais.

Neste ponto, um pequeno esclarecimento talvez seja bem-vindo. Os termos *reciprocidade*, *redistribuição* e *troca*, com os quais nos referimos às formas de integração, são empregados com frequência para denotar inter-relações pessoais. Numa visão superficial, portanto, as formas de integração pareceriam meramente refletir agregados das respectivas formas de comportamento individual: se a mutualidade entre os indivíduos fosse frequente, emergiria uma integração recíproca; quando o compartilhamento entre os indivíduos fosse comum, estaria presente uma integração redistributiva; similarmente, os atos frequentes de permuta entre indivíduos resultariam na troca como forma de integração. Se assim fosse, nossos padrões de integração realmente não seriam mais do que simples agregados de formas correspondentes de comportamento no nível pessoal. Houve, decerto, uma insistência

³ Ao longo de todo o texto, o que Polányi quer dizer com "troca" é a troca mercantil. [N.E.]

nossa em que o efeito integrador era condicionado pela presença de arranjos institucionais claros, como organizações simétricas, pontos centrais e sistemas de mercado, respectivamente. Porém, tais arranjos parecem representar um mero agregado dos mesmos padrões pessoais cujos eventuais efeitos eles supostamente condicionam.

Eis o dado significativo: os meros agregados das condutas pessoais não produzem, por si sós, essas estruturas. O comportamento de reciprocidade entre indivíduos só integra a economia quando há estruturas simetricamente organizadas, como um sistema simétrico de grupos de parentesco. *Todavia, um sistema de parentesco nunca surge como resultado do mero comportamento de reciprocidade no nível pessoal.* O mesmo se dá com respeito à redistribuição. Ela pressupõe a presença de um centro de alocação na comunidade, mas a organização e a validação desse centro não surgem como mera consequência de atos frequentes de compartilhamento entre indivíduos. Por fim, o mesmo se aplica ao sistema de mercado. Os atos de troca no plano pessoal só produzem preços quando ocorrem num sistema de mercados formadores de preços, um arranjo institucional que nunca surge de simples atos aleatórios de troca.

Não queremos dizer, é claro, que esses padrões de sustentação sejam resultantes de forças misteriosas que atuem fora do âmbito do comportamento pessoal ou individual. Mas insistimos em que, se num dado caso, os efeitos sociais da conduta individual dependem da presença de condições institucionais definidas, nem por isso tais condições resultam do comportamento pessoal em questão. Superficialmente, o padrão de apoio pode *parecer* resultar do acúmulo de um tipo correspondente de comportamentos pessoais, mas os elementos vitais de organização e validação provêm, necessariamente, da contribuição de um tipo totalmente diferente de conduta.

Ao que saibamos, o primeiro autor a detectar uma ligação factual entre o comportamento de reciprocidade no nível interpes-

soal, de um lado, e os grupos simétricos, de outro, foi o antropólogo Richard Thurnwald, em 1915, num estudo empírico sobre o sistema matrimonial dos bânaros da Nova Guiné. Bronislaw Malinowski, uns dez anos depois, referindo-se a Thurnwald, previu que se constataria que a reciprocidade socialmente relevante apoiava-se em formas simétricas de organização social básica. Sua própria descrição do sistema de parentesco das ilhas Trobriand e do comércio *kula* corroborou essa posição. Tal orientação foi seguida por esse autor, ao ver a simetria como apenas *um* dentre diversos padrões de apoio. Ele acrescentou então a redistribuição e a troca à reciprocidade, como outras formas de integração; similarmente, acrescentou a centralidade e o mercado à simetria, como outros exemplos de respaldo institucional. Daí as nossas formas de integração e padrões estruturais de apoio.

Isso deve ajudar a explicar por que, na esfera econômica, é tão frequente o comportamento interpessoal não ter os efeitos sociais esperados; na ausência de precondições institucionais definidas. Só num ambiente simetricamente organizado é que o comportamento de reciprocidade resulta em instituições econômicas de peso; só quando se instalaram centros de alocação é que os atos individuais de compartilhamento podem produzir uma economia redistributiva; e só na presença de um sistema de mercados formadores de preço é que os atos de troca dos indivíduos resultam em preços flutuantes que integram a economia. De outro modo, tais atos de permuta permanecem ineficazes e, com isso, tendem a não ocorrer. Entretanto, ainda que aconteçam de maneira aleatória, instaura-se uma violenta reação emocional, como a que se dá contra atos obscenos ou atos de traição, pois o comportamento comercial nunca é emocionalmente indiferente e, portanto, não é tolerado pela opinião pública fora dos canais aprovados.

Voltemos agora a nossas formas de integração.

Um grupo que se dedicasse propositalmente a organizar suas relações econômicas com base na reciprocidade teria, para realizar seu propósito, que se dividir em subgrupos cujos membros corres-

pondentes pudessem identificar uns aos outros como tais. Assim, os membros do grupo A ficariam aptos a estabelecer relações de reciprocidade com seus equivalentes do grupo B, e vice-versa. Mas a simetria não se restringe à dualidade. Três, quatro ou mais grupos podem ser simétricos em relação a dois ou mais eixos; ademais, os membros dos grupos não precisam usar de reciprocidade uns com os outros, mas podem fazê-lo com os membros correspondentes de um terceiro grupo com o qual mantenham relações análogas. A responsabilidade de um homem de Trobriand é com a família de sua irmã. Nem por isso, contudo, ele próprio é auxiliado pelo marido da irmã, e sim, se for casado, pelo irmão de sua mulher — membro de uma terceira família em posição correspondente.

Aristóteles ensinava que a todo tipo de comunidade [*koinōnia*] correspondia uma espécie de afeição [*philia*] entre os membros, a qual se expressava na reciprocidade [*antipeponthos*]. Isso se aplicava tanto às comunidades mais permanentes, como famílias, tribos ou cidades-estado, quanto às menos permanentes, que podiam estar compreendidas nas primeiras e subordinadas a elas. Em nossos termos, isso implica uma tendência, nas comunidades maiores, para desenvolver uma simetria múltipla, em relação à qual o comportamento de reciprocidade pode desenvolver-se nas comunidades subordinadas. Quanto mais os membros da comunidade maior se sentem atraídos uns pelos outros, mais se generaliza entre eles a tendência a desenvolver atitudes de reciprocidade com respeito a relações específicas, limitadas no espaço, no tempo ou de outras maneiras. O parentesco, a vizinhança ou o totem fazem parte dos grupos mais permanentes e abrangentes; no âmbito deles, as associações voluntárias e semivoluntárias de caráter militar, profissional, religioso ou social criam situações em que, pelo menos transitóriamente, em relação a uma dada localidade ou a uma situação típica, formam-se grupos simétricos cujos membros praticam alguma forma de mutualidade.

A reciprocidade como forma de integração ganha enorme poder por sua capacidade de usar a redistribuição e a troca como métodos

subalternos.⁴ A reciprocidade pode ser alcançada mediante um compartilhamento do fardo do trabalho, de acordo com regras definidas de redistribuição, como quando as coisas são feitas “em revezamento”. Do mesmo modo, às vezes se chega à reciprocidade mediante a troca de equivalências fixas, em prol do parceiro que porventura esteja carecendo de algum tipo de necessidade básica — uma instituição fundamental nas antigas sociedades orientais. Nas economias que não são de mercado, com efeito, essas duas formas de integração — reciprocidade e redistribuição — costumam ocorrer juntas.

A redistribuição prevalece num grupo na medida em que a alocação de bens seja coletada com uma das mãos e ocorra em virtude do costume, da lei ou de uma decisão central *ad hoc*. Às vezes, corresponde a uma coleta física, acompanhada de arriagem e redistribuição; noutras ocasiões, a “coleta” não é física, mas meramente apropriativa, ou seja, é o direito de dispor dos bens em sua localização física. A redistribuição ocorre por muitas razões, em todos os níveis de civilização, desde a tribo caçadora primitiva até os vastos sistemas de armazenamento do Egito, Suméria, Babilônia ou Peru antigos. Nos países grandes, as diferenças do solo e do clima podem tornar necessária a redistribuição; esta também pode ser causada por discrepâncias temporais, como entre a colheita e o consumo. Na caça, qualquer outro método de distribuição levaria à desintegração da horda ou do bando, já que, nesse caso, somente a “divisão do trabalho” pode garantir os resultados; a redistribuição do poder aquisitivo pode ser valorizada por ela mesma, isto é, para os propósitos exigidos pelos ideais sociais, como no moderno Estado de bem-estar. O princípio permanece o mesmo — fazer a coleta para um centro e a distribuição a partir dele. A redistribuição também pode se aplicar a grupos menores que a sociedade, como o círculo familiar ou a casa senhorial, inde-

⁴ Acrescento o grifo para enfatizar que Polanyi falava com muita clareza ao situar a reciprocidade, a redistribuição e a troca (mercantil) como modos de transação, não como designações de economias inteiras ou de sistemas econômicos. [N.E.]

pendentemente da maneira como a economia em geral se integre. Os exemplos mais conhecidos são o *kraal* centro-africano, a família patriarcal hebraica, o Estado grego da época de Aristóteles, a família romana, a senhoria feudal da Idade Média ou o círculo familiar tipicamente grande do camponês, antes da comercialização geral dos cereais. Porém, somente em uma forma relativamente avançada de sociedade agrícola a administração da economia doméstica é viável, além de bastante geral. Antes disso, a “família nuclear”, muito disseminada, não é economicamente instituída, exceto numa parte do preparo dos alimentos; o uso do pasto, da terra ou do gado ainda é dominado por métodos redistributivos e de reciprocidade em escala maior que a da família.

Também a redistribuição é capaz de integrar grupos de todos os níveis e com todos os graus de permanência, desde o próprio Estado até unidades de caráter transitório. Aqui, mais uma vez, tal como se dá com a reciprocidade, quanto mais estreitamente unido é o grupo abrangente, mais variadas serão as subdivisões em que a redistribuição poderá operar. Platão ensinava que o número de cidadãos no Estado devia ser 5.040. Esse número era divisível de 59 maneiras diferentes, incluindo-se a divisão pelos dez primeiros numerais. O filósofo explicava que, para determinar os impostos, formar grupos para transações de negócios e arcar “alternadamente” com ônus militares e outros, ele permitiria o alcance mais amplo.

Para servir como forma de integração, a troca requer o apoio de um sistema de mercados formadores de preços. Assim, convém distinguir três tipos de troca: o movimento meramente locativo de uma “mudança de lugar” entre mãos (troca operacional) e os movimentos apropriativos de troca com uma taxa fixa (troca decisória) ou com uma taxa negociada (troca integradora). Na medida em que se trata da troca com taxa definida, a economia é integrada pelos fatores que determinam essa taxa, não pelo mecanismo de mercado. Os próprios mercados formadores de preços só são integradores quando estão ligados em um sistema que tenda a disse-

minar o efeito dos preços para outros mercados que não os diretamente afetados.

O regateio foi corretamente reconhecido como sendo a essência do comportamento de negociação. Para que a troca seja integradora, o comportamento dos parceiros deve ser orientado para produzir um preço que seja tão favorável a cada um quanto possível. Esse comportamento contrasta nitidamente com o da troca por um preço definido. A ambiguidade do termo “ganho” tende a encobrir essa diferença. A troca com base em preços fixos não envolve nada além do ganho implicado para cada parceiro na decisão de trocar; a troca com preços flutuantes visa a um ganho que só pode ser obtido mediante uma atitude que envolve uma clara relação de antagonismo entre os parceiros. O elemento de antagonismo que acompanha essa variante da troca, por mais que seja diluído, é inerradicável. Nenhuma comunidade firmemente decidida a proteger a fonte de solidariedade entre seus membros pode permitir que se desenvolva uma hostilidade latente em torno de uma questão tão vital para a existência física — e, por conseguinte, capaz de despertar angústias tão desgastantes — quanto é o alimento. Daí a proibição universal de transações de natureza lucrativa com a comida e os gêneros alimentícios na sociedade primitiva e arcaica. A proibição do regateio em torno de alimentos, largamente difundida, retira automaticamente os mercados formadores de preço do campo das instituições primitivas.

Os agrupamentos tradicionais de economias, que se aproximam toscamente de uma classificação segundo as formas dominantes de integração, revelam-se esclarecedores. O que os historiadores costumam chamar de “sistemas econômicos” parece enquadrar-se bastante bem nesse padrão. *O predomínio de uma forma de integração identifica-se aqui com o grau em que ela abarca a terra e o trabalho na sociedade.* A chamada sociedade selvagem caracterizava-se pela integração da terra e do trabalho na economia por meio dos laços de parentesco. Na sociedade feudal, os laços de vassalagem determinavam o destino da terra e do trabalho

que a acompanhava. Nos impérios baseados nas cheias fluviais, a terra era predominantemente distribuída e, às vezes, redistribuída pelo templo ou pelo palácio, assim como o era o trabalho, ao menos em sua forma dependente. *Pode-se observar a ascensão do mercado à condição de força dominante na economia, assinalando a que ponto a terra e o alimento foram mobilizados pelas trocas [mercantis] e o trabalho foi transformado em uma mercadoria a ser livremente comprada no mercado.* Talvez isso ajude a explicar a importância da teoria, historicamente insustentável, dos estágios de escravidão, servidão e trabalho assalariado que é tradicional no marxismo — uma ideia que decorreu da convicção de que o caráter da economia era instituído pelo *status* do trabalho. A integração da terra na economia, entretanto, deve ser encarada como não menos vital.

Seja como for, as formas de integração não representam “estágios” de desenvolvimento. Não há nenhuma sequência temporal implicada. Diversas formas subordinadas podem estar presentes ao lado da forma dominante, a qual, por sua vez, pode repetir-se após um eclipse temporário. As sociedades tribais praticavam a reciprocidade e a redistribuição, enquanto as sociedades arcaicas eram predominantemente redistributivas, ainda que, em certa medida, pudessem dar margem à troca. A reciprocidade, que desempenha um papel dominante em algumas comunidades melanésias, ocorria como um traço não sem importância, mas subalterno, nos impérios arcaicos redistributivos, nos quais o comércio exterior (praticado sob a forma de presentes e contrapresentes) ainda era largamente organizado segundo o princípio da reciprocidade. Com efeito, numa emergência de guerra, ele foi reintroduzido em larga escala no século XX, sob o nome de empréstimo-arrendamento, em sociedades em que, ~~afora isso,~~ as transações de mercado e a troca eram dominantes. A redistribuição, método predominante na sociedade tribal e arcaica, ao lado do qual a troca desempenhava apenas um pequeno papel, assumiu grande importância no fim do Império Romano e, na verdade, vem ganhando

do terreno em alguns Estados industriais modernos. A União Soviética é um exemplo extremo. Inversamente, em mais de uma ocasião anterior, no decorrer da história humana, os mercados desempenharam um papel na economia, embora nunca em escala territorial nem com uma abrangência institucional comparável à do século XIX. Todavia, também nesse ponto evidencia-se uma mudança. No século XX, com o declínio do padrão-ouro, o papel mundial dos mercados diminuiu em relação a seu pico oitocentista — uma inversão de tendência, aliás, que nos reconduz a nosso ponto de partida, ou seja, à crescente insuficiência de nossas limitadas definições de mercado para efeito de estudo do âmbito econômico pelos cientistas sociais.

Formas de comércio [exterior],⁵ usos do dinheiro e elementos de mercado

A influência restritiva da abordagem do mercado na interpretação das instituições de comércio e dinheiro é incisiva: invariavelmente, o mercado aparece como o *locus* da troca, o comércio é a troca real e o dinheiro é o meio de troca. Como o comércio é norteado pelos preços e os preços são uma função do mercado, todo comércio é comércio mercantil, assim como todo dinheiro é moeda de troca. O mercado é a instituição geradora da qual o comércio e o dinheiro são funções.

Tais ideias não são fiéis aos fatos da antropologia e da história. O comércio, assim como alguns usos do dinheiro, é antigo como a humanidade; embora possa ter havido reuniões de caráter econômico já no Neolítico, os mercados só adquiriram importância em época relativamente tardia da história. Segundo todos os depoimentos, os mercados formadores de preços, os únicos constitutivos de um sistema de mercado, inexistiam antes do primeiro milênio da Antiguidade e, mesmo assim, vieram a existir apenas para

⁵ Quase invariavelmente, Polanyi usa *trade* [comércio] para se referir ao comércio exterior ou estrangeiro. [N.E.]

ser eclipsados por outras formas de integração. Nem essas grandes realidades, entretanto, puderam ser desvendadas enquanto se considerou que o comércio e o dinheiro limitavam-se à forma de integração via troca, como sua forma especificamente econômica. Os longos períodos da história em que a reciprocidade e a redistribuição integraram a economia, e o âmbito considerável em que, mesmo nos tempos modernos, continuaram a fazê-lo, tudo isso foi posto fora dos limites por uma terminologia restritiva.

Vistos como um sistema de troca, ou, em suma, por um prisma catalático,⁶ o comércio, o dinheiro e o mercado compõem um todo indivisível. Seu arcabouço conceitual comum é o mercado. O comércio aparece como um movimento bidirecional de bens pelo mercado, e o dinheiro, como bens quantificáveis usados na troca indireta para facilitar esse movimento. Essa abordagem está fadada a induzir à aceitação mais ou menos tácita do princípio heurístico de que onde há uma evidência de comércio deve-se presumir a presença de mercados, e, quando o dinheiro está em evidência, o comércio e, portanto, os mercados devem ser presumidos. Isso leva a ver mercados onde eles não existem e a ignorar o comércio e o dinheiro quando eles estão presentes, por estarem ausentes os mercados. É fatal que o efeito cumulativo disso seja a criação de um estereótipo das economias de épocas e lugares menos conhecidos, algo assim como uma paisagem postiça que tem pouca ou nenhuma semelhança com o original.

Torna-se oportuna, portanto, uma análise separada do comércio, do dinheiro e dos mercados.

1. Formas de comércio

Do ponto de vista substantivo, o comércio é um método relativamente pacífico de adquirir bens que não se encontram disponíveis *in loco*. É externo ao grupo, semelhante a atividades que estamos

habitados a associar com caçadas, expedições de captura de escravos ou ataques de piratas. Em qualquer dos casos, o objetivo é a aquisição e o transporte de bens de um local distante. O que distingue o comércio e a busca de animais de caça, butíns, saques, madeiras raras ou animais exóticos é o caráter bidirecional do movimento, que também garante sua natureza geralmente pacífica e bastante regular.

Do ponto de vista do mercado, [todo] comércio é a movimentação de bens que passam pelo mercado. Todas as mercadorias — bens produzidos para venda — são objetos potenciais de comércio; umas se deslocam numa direção, outras na direção oposta; o movimento é controlado pelos preços: o comércio e o mercado são coextensivos. Todo comércio é comércio mercantil.

Além disso, tal como a caça, as incursões ou as expedições em condições nativas, o comércio [externo] menos constitui uma atividade individual que grupal, muito semelhante, nesse aspecto, à organização da corte e do acasalamento, que muitas vezes concerne à aquisição de esposas de locais distantes por meios mais ou menos pacíficos. Assim, o comércio centraliza-se no encontro de comunidades diferentes, sendo um de seus propósitos a troca de bens. Esses encontros não produzem, como os mercados formadores de preços, proporções de troca, mas, ao contrário, pressupõem essas proporções. Nem a pessoa do comerciante individual nem motivações de ganho individual estão envolvidas. Quer um chefe ou rei aja em nome da comunidade, depois de recolher os bens “de exportação” de seus membros, quer o grupo se encontre fisicamente com seus equivalentes na praia para efetuar trocas, o procedimento, em ambos os casos, é essencialmente coletivo. A troca entre “parceiros comerciais” é frequente, mas também é frequente a parceria, é claro, na corte e no acasalamento. As atividades individuais e coletivas se entrelaçam.

A ênfase na “aquisição de bens de locais distantes”, como elemento constitutivo do comércio, deve ressaltar o papel dominante exercido pelo interesse nas importações, na história inicial do co-

⁶ Com “catalático” Polanyi refere-se ao que é pertinente à troca via mercado. Ao longo de todo este ensaio, usei as palavras “mercantil”, “economia formal” ou “economia de mercado” para substituir “catalático(a)”. [N.E.]

mércio. No século XIX, preponderava o interesse pelas exportações — um fenômeno típico de mercado.

Visto que uma coisa tem que ser carregada por uma determinada distância e em duas direções opostas, o comércio, por natureza, tem alguns componentes, como pessoal, bens, transporte e bilateralidade, que podem ser individualmente decompostos segundo critérios significativos em termos sociológicos ou tecnológicos. Ao examinar esses quatro fatores, podemos ter esperança de aprender algo sobre o lugar mutável do comércio na sociedade.

Primeiro, as pessoas engajadas no intercâmbio.

A “aquisição de bens de locais distantes” pode ser praticada por motivos ligados à posição do comerciante na sociedade, os quais, em geral, abarcam elementos de dever ou de serviço público (motivação de *status*), ou pode ser efetuada em prol do ganho material que ele auferi, pessoalmente, com a transação de compra e venda em questão (motivação de lucro).

Apesar das muitas combinações possíveis desses incentivos, a honra e o dever, de um lado, e o lucro, de outro, destacam-se como motivações primárias nitidamente distintas. Quando a “motivação de *status*” é reforçada por benefícios materiais, como frequentemente acontece, estes últimos não costumam assumir a forma de ganhos obtidos com a troca, mas de bens preciosos ou dotes de rendas fundiárias legados ao mercador pelo rei, pelo templo ou pelo senhor feudal, à guisa de recompensa. Nessas condições, os ganhos obtidos com a troca não costumam corresponder a mais do que somas insignificantes, sem comparação com a riqueza conferida ao mercador por seu amo, quando o primeiro é engenhoso e bem-sucedido em suas empreitadas comerciais. Assim, aquele que comercia por dever e honra enriquece, enquanto o que o faz pelo reles lucro permanece pobre — mais uma razão pela qual as motivações de lucro são vistas com maus olhos na sociedade arcaica.

Outra maneira de abordar a questão do pessoal é pelo ângulo do padrão de vida considerado apropriado à posição dessas pessoas pela comunidade a que pertencem.

Em geral, a sociedade arcaica como um todo não conhece outro modelo de comerciante senão aquele que pertence ao topo ou à base da escala social. O primeiro está ligado à autoridade e ao governo, como é exigido pelas condições políticas e militares do comércio, o outro depende do rude trabalho de transporte para ganhar a vida. Esse é um fato de grande importância para compreendermos a organização do comércio na Antiguidade. Não podia haver comerciante de classe média, pelo menos entre os cidadãos. Afora o Extremo Oriente, que devemos desconsiderar aqui, existem registros de apenas três exemplos significativos de uma ampla classe média comercial em tempos pré-modernos: o mercador helênico, basicamente descendente de metecos (estrangeiros residentes), nas cidades-estado do leste do Mediterrâneo; o ubíquo mercador islâmico, que enxertou as tradições marítimas helênicas nos costumes do bazar; por fim, os descendentes do que Pirenne chamou de “escória flutuante” da Europa Ocidental, uma espécie de metecos continentais do segundo terço da Idade Média. A classe média da Grécia clássica, preconizada por Aristóteles, era uma classe fundiária que nada tinha de comercial.

Uma terceira forma de abordagem é mais rigorosamente histórica. Os tipos de mercadores da Antiguidade eram o *tamkarum*, o meteco (residente estrangeiro) e o “estrangeiro”.

O *tamkarum* dominou o cenário mesopotâmico desde os primórdios da Suméria até a ascensão do islamismo, ou seja, durante cerca de 3 mil anos. Egito, Índia, Palestina, a Mesoamérica anterior à conquista e a África ocidental nativa não conheceram outro tipo de comerciante. O *meteco* tornou-se historicamente visível, pela primeira vez, em Atenas e em algumas outras cidades gregas, como um mercador de classe baixa, e ascendeu com o helenismo até se tornar o protótipo de uma classe média comercial levantina ou de língua grega, desde o vale do Indo até as Colunas de Hércules. O *estrangeiro*, é claro, está em toda parte. Exerce o comércio com tripulações estrangeiras em navios estrangeiros; não “per-

tence” à comunidade nem goza da semicondição de residente estrangeiro; integra uma comunidade inteiramente diversa.

Uma quarta distinção é antropológica. Ela fornece a chave para a figura peculiar do mercador estrangeiro. Embora o número de “povos mercantis” a que pertenciam esses “estrangeiros” fosse comparativamente pequeno, eles respondiam pela instituição amplamente difundida do “comércio passivo”. Em conjunto, os povos mercantis também diferiam em um aspecto importante: os povos mercantis propriamente ditos, como podemos chamá-los, dependiam exclusivamente do comércio para subsistir, direta ou indiretamente; toda a população se dedicava a essa atividade, como acontecia com os fenícios, os rodienses, os habitantes de Gades (a moderna Cádiz) ou, em alguns períodos, os armênios e os judeus; quanto aos outros — o grupo mais numeroso —, o comércio era apenas *uma* das ocupações a que se dedicava, de tempos em tempos, uma parte considerável da população, viajando pelo exterior, às vezes com a família, por períodos mais curtos ou mais longos. Os hauçás e os mandingas, no Sudão ocidental, são bons exemplos. Estes últimos também eram conhecidos como dualas, mas apenas quando comerciavam no exterior. Antes disso, eram tidos como um povo separado por aqueles a quem visitavam ao comerciar.

Ademais, a organização do comércio nos tempos primitivos devia diferir conforme os bens transportados, a distância a ser coberta, os obstáculos a serem superados pelos transportadores e as condições políticas e ecológicas da empreitada. Por esta razão, se não por outras, todo comércio era, originalmente, específico [isto é, feito em expedições para adquirir artigos específicos]. Os bens e seu transporte faziam com que fosse assim. Nessas condições, não podia haver algo como comércio “em geral”.

A menos que se dê todo o peso a esse fato, é impossível compreender o desenvolvimento inicial das instituições de comércio. A decisão de adquirir certos tipos de bens de uma dada distância

e um determinado local de origem era tomada em circunstâncias diferentes daquelas em que outros tipos de bens tinham que ser adquiridos de outro lugar. As empreitadas comerciais eram uma atividade descontínua. Restringiam-se a tarefas concretas, executadas uma a uma e que não tendiam a se desenvolver em iniciativas permanentes. A *societas* romana, tal como a *commenda* posterior, era uma parceria comercial limitada a uma empreitada. Somente a *societas publicanorum*, destinada à contratação e à coleta de impostos, era organizada como empresa — a única exceção de peso. Não se conheceram sociedades comerciais permanentes antes dos tempos modernos.

A especificidade do comércio foi favorecida, no curso natural das coisas, pela necessidade de adquirir os bens importados com bens exportados. É que, em condições outras que não as de mercado, importações e exportações tendem a se incluir em regimes diferentes. O processo pelo qual os bens são coletados para exportação é predominantemente separado e relativamente independente do processo pelo qual os bens importados são redistribuídos. O primeiro pode ser uma questão de tributação, taxação ou doações feudais, ou seja qual for a designação sob a qual os bens fluem para o centro, ao passo que as importações podem escoar, repartidas, por linhas diferentes. A “*seisachtheia*” de Hamurábi parece ter aberto uma exceção para os bens *simu*, que talvez tenham sido, em alguns momentos, importações transferidas pelo rei, através do *tamkarum*, a arrendatários que quisessem trocá-las por seus produtos agrícolas. Parte do comércio a longa distância dos *pochteca* anteriores à conquista, entre os astecas da Mesoamérica, parece ter tido características similares.

O que a natureza distingue o mercado homogêneo. Até a diferença entre os bens e seu transporte pode ser obliterada, já que, no mercado, ambos podem ser comprados e vendidos — uns no mercado de mercadorias, outro no de frete e seguros. Em qualquer dos casos, existem oferta e procura, e os preços são formados da

mesma maneira. O transporte e as mercadorias, esses componentes do comércio, adquirem um denominador comum em termos de custo. Assim, a preocupação com o mercado e sua homogeneidade artificial compõe uma boa teoria econômica, mas não uma boa história da economia. No fim das contas, descobrimos que também as rotas comerciais, assim como os meios de transporte, podem ter uma importância não menos marcante para as formas institucionais de comércio que os tipos de bens transportados. Em todos esses casos, as condições geográficas e tecnológicas misturam-se com a estrutura social.

De acordo com a lógica da bilateralidade, deparamos com três tipos principais de comércio: a troca de presentes, o comércio administrado e o comércio mercantil.

A troca ou comércio de presentes liga os parceiros em relações de reciprocidade, como acontece na hospitalidade com os convidados, entre os parceiros do circuito *kula* e com outros grupos visitantes. Durante milênios, o comércio entre impérios foi efetuado como uma troca de presentes — nenhuma outra lógica de bilateralidade atenderia igualmente bem às necessidades da situação. Nesse caso, a organização do comércio costuma ser cerimoniosa, envolvendo apresentações mútuas, missões diplomáticas ou negociações políticas entre chefes ou reis. Os bens são valores preciosos de tesouro, objetos de circulação na elite; no caso limítrofe de grupos visitantes, eles podem ter um caráter mais “democrático”. Mas os contatos são tênues e as trocas são poucas e espaçadas.

O comércio administrado tem uma base sólida nas relações de tratados, que são mais ou menos formais. Visto que, em ambos os lados, o interesse pela importação costuma ser determinante, a troca ocorre por canais controlados pelo governo. O comércio de exportação é geralmente organizado de forma similar. Em consequência disso, todo o comércio se realiza por métodos administrativos. Isso se estende à maneira como os negócios são transacionados, inclusive aos arranjos referentes às “taxas” ou proporções das

unidades trocadas, às instalações portuárias, à pesagem, à verificação da qualidade, à troca física dos bens, ao armazenamento, à guarda, ao controle do pessoal envolvido, à regulamentação dos “pagamentos”, aos créditos e aos diferenciais de preços. Naturalmente, alguns desses aspectos seriam vinculados à coleta dos bens de exportação e à repartição dos importados, ambas próprias da esfera redistributiva da economia interna. Os bens mutuamente importados são padronizados em relação à qualidade e à embalagem, ao peso e a outros critérios fáceis de averiguar. Somente esses “bens comerciais” podem ser trocados. As equivalências são instituídas em relações unitárias simples; em princípio, o comércio é de um para um.

O regateio não faz parte dos procedimentos; as equivalências são instituídas de uma vez por todas. Mas, visto que, para lidar com circunstâncias mutáveis, é impossível evitar alguns ajustes, o regateio é praticado apenas em relação a *outros pontos que não o preço*, como as medidas, a qualidade ou os meios de pagamento. Pode haver discussões intermináveis sobre a qualidade dos gêneros alimentícios, a capacidade e o peso das unidades empregadas ou as proporções das moedas, quando se usam ao mesmo tempo moedas diferentes. Muitas vezes, até os “lucros” são “barganhados”. A lógica desse procedimento, naturalmente, é manter os preços inalterados; quando tem de haver uma adaptação a situações efetivas de suprimento, como numa emergência, isso é formulado em termos de comércio de dois para um ou de dois e meio para um, ou, como diríamos, com um lucro de 100% ou 150%. Esse método de regatear os lucros, mantendo os preços estáveis, que talvez tenha sido bastante geral na sociedade arcaica, é bem autêntico na região central do Sudão até o fim do século XIX.

O comércio administrado pressupõe órgãos comerciais relativamente permanentes, como governos ou, pelo menos, companhias licenciadas por eles. O entendimento com os nativos pode ser tácito, como no caso das relações tradicionais ou costumeiras. Entre

órgãos soberanos, porém, o comércio pressupõe tratados formais, mesmo nos tempos antigos do segundo milênio antes de Cristo.

Uma vez estabelecidas numa região, sob a proteção solene dos deuses, as formas administrativas de comércio podem ser praticadas sem tratados prévios. A instituição principal, como hoje começamos a perceber, é o porto comercial, nome que damos aqui a essa sede de todo o comércio exterior administrado. O porto comercial oferece segurança militar ao poder situado em terra; proteção civil aos mercadores estrangeiros; instalações de ancoragem, desembarque e armazenamento; o benefício de autoridades judiciais; concordância quanto aos bens a serem trocados; acordo quanto às “proporções” dos diferentes bens comerciais nos pacotes mistos ou “seleções”.⁷

As trocas mercantis são a terceira forma típica de comércio. Nesse caso, a troca é a forma de integração que relaciona os parceiros entre si. Essa variante comparativamente moderna do comércio liberou uma enxurrada de riquezas materiais na Europa Ocidental e na América do Norte. Embora se encontre em recessão no momento, ela ainda é, de longe, a mais importante. A gama de bens comerciáveis — as mercadorias — é praticamente ilimitada, e a organização do comércio mercantil segue as linhas traçadas pelo mecanismo de oferta-procura-preço. O mecanismo de mercado mostra seu imenso leque de aplicações por ser adaptável ao manejo não apenas dos bens, mas de todos os elementos do comércio em si — armazenagem, transporte, risco, crédito, pagamentos etc. —, com a formação de mercados especiais de frete, seguros, crédito de curto prazo, capital, espaço em armazéns, facilidades bancárias e assim por diante.

O principal interesse do historiador econômico de hoje volta-se para estas perguntas: quando e como o comércio [exterior]

⁷ Sobre “portos de comércio”, “seleções” e outras características do comércio administrado, ver os ensaios 9, 10 e 11 de *Primitive, Archaic and Modern Economies*. Ver também Rosemary Arnold, “A Port of Trade: Whydah on the Guinea Coast”, em *Trade and Market in the Early Empires*. [N.E.]

ligou-se aos mercados? Em que época e lugar encontramos o resultado geral conhecido como comércio mercantil?

A rigor, essas perguntas ficam impedidas sob o domínio da lógica da economia de mercado, que tende a fundir comércio e mercado de maneira inseparável.

2. Usos do dinheiro

A definição de dinheiro na economia de mercado é a de meio de troca indireto. O dinheiro moderno é usado nos pagamentos e como “padrão” exatamente por ser um meio de troca [comercial]. Por isso nosso dinheiro existe “para todos os fins”. Os outros usos são variantes sem importância de seu uso como moeda de troca, e todos os usos do dinheiro dependem da existência de mercados.

A definição substantiva do dinheiro, como a do comércio, independe dos mercados. Decorre dos usos definidos que são dados a objetos quantificáveis. Esses usos são o pagamento, o padrão e a troca. Por isso aqui definimos o dinheiro como os objetos quantificáveis empregados em um ou em vários desses usos. A questão é se é possível fornecer definições independentes desses usos.

As definições dos diversos usos do dinheiro abrangem dois critérios: a situação sociologicamente definida em que surge o uso e a operação efetuada com os objetos monetários nessa situação.

O pagamento é o cumprimento de obrigações em que os objetos quantificáveis mudam de mãos. Essa situação refere-se aqui não apenas a um tipo de obrigação, mas a vários, já que somente quando um objeto é usado para cumprir mais de uma obrigação podemos denominá-lo “meio de pagamento”, no sentido distintivo do termo. (caso contrário, só a obrigação a ser cumprida em espécie é cumprida dessa maneira).

O uso do dinheiro como meio de pagamento faz parte de seus usos mais comuns em épocas antigas. As obrigações, nesse caso, não provêm comumente de transações [econômicas]. Na sociedade primitiva não estratificada, fazem-se pagamentos regulares ligados às instituições do preço da noiva, do preço do sangue e das

multas.⁸ Na sociedade arcaica, esses pagamentos continuam, mas são ofuscados por compromissos, impostos, rendas e tributos-custumieiros, que dão origem a pagamentos em larguíssima escala.

O uso do dinheiro como padrão ou unidade de conta é a equiparação dos valores de tipos diferentes de bens para fins definidos. A “situação” pode ser o escambo ou a armazenagem e o manejo de gêneros essenciais; a “operação” consiste em atribuir etiquetas numéricas aos vários objetos para facilitar sua manipulação. Assim, no caso do escambo, a soma dos objetos de ambos os lados pode vir a ser equiparada; no caso da gestão de gêneros essenciais, obtém-se a possibilidade de planejar, equilibrar, orçar e fazer a contabilidade geral.

O uso do dinheiro como padrão é essencial para a flexibilidade de um sistema redistributivo. É vital equiparar gêneros essenciais, como cevada, azeite e lã, sobre os quais é preciso pagar impostos ou rendas, ou dos quais, alternativamente, podem-se reivindicar rações ou salários. Tal operação assegura a possibilidade de escolha entre os diferentes gêneros, por parte de quem paga e de quem reivindica. Ao mesmo tempo, cria-se a precondição das finanças “em espécie” em larga escala, o que pressupõe a ideia de reservas e balanços, ou, em outras palavras, a possibilidade de intercâmbio dos gêneros essenciais.

O uso do dinheiro como moeda de troca surge da necessidade de haver objetos quantificáveis nas trocas indiretas. A “operação” consiste em adquirir unidades desses objetos pela troca direta, a fim de adquirir os objetos desejados por meio de outro ato de troca. Às vezes, os objetos monetários encontram-se disponíveis desde o começo e a troca dupla destina-se meramente a obter uma quantidade maior dos mesmos objetos. Tal uso de objetos quantificáveis não se desenvolve a partir de atos aleatórios de escambo — uma fantasia predileta do racionalismo setecentista —, mas em

conexão com o comércio organizado, especialmente em mercados. Na ausência de mercados, o uso do dinheiro como meio de troca não passa de um traço cultural subalterno. A surpreendente relutância dos grandes povos mercadores da Antiguidade, como os de Tiro e Cartago, em adotar moedas — essa nova forma do dinheiro que era eminentemente adequada às trocas — talvez se tenha devido ao fato de que os portos de comércio dos impérios mercantis não eram organizados como mercados, mas como “portos de intercâmbio”.

Convém assinalar duas extensões do significado do dinheiro. Uma estende a definição do dinheiro a outros objetos que não os físicos, ou seja, a unidades ideais [ou de conta]; a outra abrange, ao lado dos três usos convencionais do dinheiro, também o uso de objetos monetários como recursos operacionais.

As unidades ideais são meras verbalizações ou símbolos escritos, usados como se fossem unidades quantificáveis, principalmente para pagamento ou como padrão. A “operação” consiste em manipular contas devedoras de acordo com as regras do jogo. Tais contas são realidades comuns da vida primitiva, e não, como muitas vezes se acreditou, peculiares às economias monetizadas. As mais antigas economias dos templos da Mesopotâmia, assim como os primeiros mercadores assírios, compensavam as contas sem a intervenção de objetos monetários.

No outro extremo, pareceria aconselhável não omitir a menção aos dispositivos operacionais entre os usos do dinheiro, por mais excepcionais que eles fossem. Vez por outra, na sociedade arcaica usavam-se objetos quantificáveis para fins aritméticos, estatísticos, tributários e administrativos, ou outros fins não monetários ligados à vida econômica. Na Uidá do século XVIII, o dinheiro em forma de conchas de cauri era usado para objetivos estatísticos, e as vagens de feijão *damba*, nunca usadas como dinheiro, eram inteligentemente usadas como um recurso contábil.⁹

⁸ Ver também George Dalton, “Primitive Money”, *American Anthropologist*, fevereiro de 1965. [N.E.]

⁹ Outros exemplos de “dispositivos operacionais” usados no recenseamento, na mensu-

O dinheiro primitivo, como vimos, é dinheiro para fins específicos. Diferentes tipos de objetos são empregados em seus diferentes usos; além disso, os usos são instituídos independentemente uns dos outros. As implicações são as de maior alcance possível. Por exemplo, não há contradição em fazer “pagamentos” com um meio com o qual não se pode fazer compras, nem em empregar como “padrão” objetos que não são usados como meios de troca. Na Babilônia de Hamurábi, o meio de pagamento era a cevada e o padrão universal era a prata; nas trocas, que existiam em pequeníssimo número, ambas eram usadas, ao lado de azeite, lã e outros gêneros essenciais. Evidencia-se assim por que os usos do dinheiro — como as atividades comerciais — podem atingir um nível quase ilimitado de desenvolvimento, não apenas fora de economias dominadas por mercados, mas também na própria ausência de mercados.

3. Elementos de mercado

Agora, o próprio mercado. Do ponto de vista da economia formal, o mercado é o *locus* da troca; mercado e troca são coextensivos, e a vida econômica é redutível a atos de troca que estão todos encarnados nos mercados. Por isso a troca é descrita como a relação econômica, enquanto o mercado é a instituição econômica. A definição do mercado deriva, logicamente, da premissa subjacente de que toda “troca” pode ser vista como troca mercantil.

Mercado e troca têm características empíricas independentes. Qual é então, aqui, o sentido de troca e mercado? Até que ponto eles estão necessariamente ligados?

A troca, definida substantivamente, é o movimento de apropriação mútua de bens entre agentes. Tal movimento, como vimos, pode ocorrer com proporções ou taxas fixas, ou então com taxas negociadas. Somente estas últimas resultam do regateio entre os parceiros.

Sempre que há uma troca, há uma taxa. Isso se mantém, quer a taxa seja barganhada, quer seja fixa. Convém notar que a troca por preços barganhados é idêntica à troca catalática, ou “troca como forma de integração”. Apenas esse tipo de troca limita-se, tipicamente, a uma forma definida de instituição de mercado, os mercados formadores de preços.

As instituições de mercado serão definidas como instituições que abrangem grupos de oferta ou grupos de procura, ou ambos. Por sua vez, os grupos de oferta e de procura serão definidos como uma multiplicidade de agentes desejosos de adquirir, ou, alternativamente, de se desfazer de bens numa troca. Assim, embora as instituições de mercado sejam instituições de troca, o mercado e a troca *não são* coextensivos. A troca com taxas fixas ocorre nas formas de integração por reciprocidade ou redistribuição; a troca com taxas negociadas, como dissemos, limita-se aos mercados formadores de preços. Talvez pareça paradoxal que a troca com taxas fixas seja compatível com qualquer forma de integração, exceto a da troca [mercantil]; no entanto, isso é uma decorrência lógica, pois só a troca negociada representa uma troca no sentido catalático do termo, no qual ela é uma forma de integração.¹⁰

A melhor maneira de se abordar o mundo das instituições de mercado parece ser em termos dos “elementos do mercado”. Isso acabará não apenas por servir de guia na variedade de configurações incluídas na denominação de mercados e instituições de tipo mercantil, mas também de ferramenta para dissecarmos alguns conceitos convencionais que atrapalham nossa compreensão dessas instituições.

Dois elementos do mercado devem ser considerados específicos, a saber, os grupos ofertantes e os grupos demandantes; havendo um deles presente, falaremos de instituição de mercado

¹⁰ Quanto à distinção entre a pequena troca de mercado e o papel integrador das transações e preços de mercado em economias nacionais como a dos Estados Unidos, ver Paul Bohannon e George Dalton, “Introduction”, em *Markets in Africa*. Nova York: Natural History Press, 1965. [N.E.]

ração e na contabilidade são os quipos utilizados pelos incas e as pedrinhas empregadas na enumeração estatística no Daomé do século XVIII. [N.E.]

(se ambos estiverem presentes, daremos a isso o nome de mercado; se houver apenas um, o de instituição de tipo mercantil). Pela ordem de importância, o elemento seguinte é a equivalência, ou seja, a proporção da troca; conforme o caráter da equivalência, os mercados serão de preço fixo ou formadores de preço.

A concorrência é outra característica de algumas instituições mercantis, como os mercados formadores de preços e os leilões, mas, em contraste com as equivalências, a concorrência econômica restringe-se aos mercados. Por fim, há elementos que podem ser denominados funcionais. Eles ocorrem regularmente separados das instituições de mercado, mas, quando aparecem ao lado dos grupos ofertantes ou dos grupos demandantes, moldam essas instituições de uma forma que pode ser de enorme relevância prática. Entre esses elementos funcionais encontram-se a localização física, os bens presentes, os costumes e a lei.

Essa diversidade das instituições de mercado foi obscurecida, nos últimos tempos, em nome do conceito formal de mecanismo de oferta-procura-preço. Não é de admirar que seja com respeito a esses termos axiais — oferta, procura e preço — que a abordagem substantiva leva a um alargamento significativo da nossa visão.

Os grupos ofertantes e demandantes foram mencionados acima como elementos de mercado separados e distintos. No que concerne ao mercado moderno, isso seria inadmissível, é claro; há nele um nível de preço em que o mercado em baixa vira mercado em alta, e outro em que esse milagre se inverte, o que induziu muita gente a deixar escapar o fato de que compradores e vendedores são separados em todos os outros tipos de mercado que não o moderno. Isso deu respaldo a um duplo equívoco. Primeiro, “oferta e procura” apareceram como forças elementares combinadas, quando, na verdade, cada uma consistia em dois componentes muito distintos, ou seja, uma quantidade de *bens*, por um lado, e um número de *pessoas*, relacionadas como compradores e vendedores desses bens, por outro. Segundo, “oferta e procura” pare-

ceram inseparáveis como gêmeos siameses, quando, a rigor, formam grupos diferentes de pessoas, conforme disponham dos bens como recursos ou os procurem como necessidades. Portanto, os grupos ofertantes e demandantes não precisam estar presentes juntos. Por exemplo, quando o butim é leiloado pelo general vitorioso e arrematado pelo lance mais alto, apenas um grupo demandante se evidencia; similarmente, encontra-se apenas um grupo ofertante quando se outorgam contratos a quem apresenta a proposta de preço mais baixo. No entanto, os leilões e licitações eram difundidos na sociedade arcaica; na antiga Grécia, os leilões figuraram entre os precursores dos mercados propriamente ditos. Esse caráter distinto dos grupos ofertantes e demandantes moldou a organização de todas as instituições pré-modernas de mercado.

Quanto ao elemento de mercado comumente chamado “preço”, ele foi incluído aqui na categoria das equivalências. O uso desse termo geral deve ajudar a evitar mal-entendidos. Preço sugere flutuação, associação que falta ao termo “equivalência”. As próprias expressões “preço definido” ou “preço fixo” sugerem que, antes de ser fixado ou definido, o preço tendia a mudar. Assim, a própria língua dificulta a transmissão da situação verdadeira, ou seja, a de que o preço é, originalmente, uma quantidade rigidamente fixada, na ausência da qual o comércio não pode começar. Os preços mutáveis ou flutuantes, de caráter competitivo, são um fenômeno relativamente recente, e seu surgimento constitui um dos principais interesses da história econômica da Antiguidade. Tradicionalmente, presumia-se que a sequência tivesse sido o inverso: o preço era concebido como o resultado do comércio e da troca, não como sua precondição.

Preço é a designação de proporções quantitativas entre bens de espécies diferentes, feita pelo escambo ou o regateio. Essa é a forma de equivalência característica das economias integradas pela troca. Mas as equivalências de modo nenhum se restringem às relações de troca. Elas também são comuns numa forma redistributiva de integração. Designam a relação quantitativa entre bens

de diferentes tipos que são aceitáveis para pagar impostos, rendas, obrigações e multas, ou que denotam qualificações em um recenseamento de propriedades. Além disso, a equivalência pode estabelecer a proporção em que é possível reivindicar salários ou rações, à escolha do beneficiário. A elasticidade de um sistema de finanças em gêneros essenciais — planejar, equilibrar, contabilizar — depende desse dispositivo. Nesse caso, a equivalência denota não o que deve ser dado *por* outro bem, mas o que pode ser pleiteado *em vez* dele. Nas formas de integração por reciprocidade, por outro lado, as equivalências determinam a quantidade “adequada” em relação à parte que se encontra em situação simétrica. Esse contexto comportamental é claramente diferente da troca direta ou da redistribuição.

Os sistemas de preços, ao se desenvolverem ao longo do tempo, podem conter camadas de equivalências que se originaram, historicamente, em formas diferentes de integração. Os preços de mercado helênicos dão amplos indícios de terem nascido de equivalências redistributivas das civilizações cuneiformes que os precederam. As trinta moedas de prata recebidas por Judas como preço de um homem, por sua traição a Jesus, eram uma variante próxima da equivalência de um escravo, tal como estipulada no Código de Hamurábi, uns 1.700 anos antes. As equivalências redistributivas soviéticas, por outro lado, ecoaram por muito tempo os preços do mercado mundial no século XIX. Também estes, por sua vez, tiveram seus predecessores. Max Weber comentou que, por falta de uma base de custos, o capitalismo ocidental não teria sido possível não fosse a rede medieval de preços estatuídos e regulados, rendas costumeiras etc. — uma herança da guilda e do senhorio feudal. Assim, os sistemas de preços podem ter histórias institucionais próprias em termos dos tipos de equivalências que entraram em sua constituição.

É com a ajuda desse tipo de conceitos não catalíticos de comércio, dinheiro e mercados que alguns problemas fundamentais da história econômica e social, como a origem dos preços flutuan-

tes e o desenvolvimento do comércio mercantil, podem ser mais bem abordados e, esperamos, enfim resolvidos.

Concluindo: um levantamento crítico das definições de comércio, dinheiro e mercado deve contar com diversos conceitos que compõem a matéria-prima das ciências sociais em seu aspecto econômico. A relevância desse reconhecimento para as questões de teoria, política e perspectiva deve ser vista à luz da transformação institucional gradativa que vem ocorrendo desde a Primeira Guerra Mundial. Mesmo em relação ao sistema de mercado em si, o mercado como quadro de referência único está meio ultrapassado. No entanto, como se deve perceber com mais clareza do que se fez em algumas ocasiões passadas, o mercado não pode ser suplantado como quadro de referência geral a menos que as ciências sociais consigam desenvolver um quadro mais amplo ao qual o próprio mercado possa ser referido. É essa, aliás, a nossa principal tarefa intelectual da atualidade no campo dos estudos econômicos. Como tentamos mostrar, essa estrutura conceitual terá que se fundamentar no significado substantivo do econômico.