



Sobre Schumpeter: Da metafísica da economia à economia da metafísica - Parte 2

Luiz Hebeche¹

Resumo

Este artigo está dividido em duas partes. Na primeira, deter-nos-emos na exposição de alguns dos conceitos centrais da teoria econômica de Schumpeter. Na segunda parte, que é o cerne da nossa abordagem, tentaremos uma recepção desse autor mostrando o caráter da sua crítica à metafísica, mas também nos apropriando de sua noção de brecha ou destruição criativa à medida que ela fornece precisamente um modo de pensar pós-metafísico.

Palavras-chave: Desenvolvimento econômico. Fluxo circular. Novas combinações. Destruição criativa. Crédito. Capital. Lucro empresarial. Juro sobre o capital.

Sobre Schumpeter: De la metafísica de la economía a la economía de la metafísica

Resumen

Este artículo está dividido en dos partes. En la primera, nos detendremos en la exposición de algunos de los conceptos centrales de la teoría económica de Schumpeter. En la segunda parte, que es el centro de nuestro abordaje, intentaremos una recepción de este autor mostrando el carácter de su crítica a la metafísica, pero también apropiando-nos de su noción de brecha o destrucción creativa a la medida que ella fornece precisamente un modo de pensar pós-metafísico.

Palabras clave: Desarrollo económico. Flujo circular. Nuevas combinaciones. Destrucción creativa. Crédito. Capital. Ganancias empresariales. Interés sobre el capital.

About Schumpeter: From metaphysics of the economy to the economy of the metaphysics

Summary: This article is divided in two parts. In the first one, I analyze some of the key concepts of Schumpeter's economic theory. In the second part, which is the core of my approach, I introduce an interpretation of his critique of metaphysics and try to employ his notion of creative destruction or gap as a post-metaphysical way of thinking.

Key-words: Economic development. Circular flow. New combinations. Creative destruction. Credit. Capital. Entrepreneurial profit. Interest on capital.

¹ Professor do Departamento de Filosofia, UFSC.

O lucro empresarial

O empresário, ao realizar a sua inovação, obtém uma medida do seu sucesso calculando a diferença entre a receita e a despesa. Nesse sentido, o lucro empresarial é simplesmente um excedente sobre os custos. Num primeiro momento o foco recai sobre as despesas, não só por que ele está acossado pelo pagamento de seu empréstimo ao capitalista, como também naquilo em que gastou seu capital, isto é, naquilo que consumiu para ele próprio se manter, o seu salário, como toda uma série de pagamentos de rendas da terra, se for o caso, de salários de outros e, enfim, de todo tipo de serviços a que recorreu e ainda os juros sobre seu capital que também teve de desembolsar. Ora, não é isso que acontece com todos os homens de negócio? A resposta é não, pois o empresário é um homem de negócios, mas nem todos os homens de negócio são empresários. O lucro do homem de negócio tradicional está perfeitamente inserido e adaptado ao fluxo circular, mas o do empresário só advém a partir da brecha aberta no fluxo circular pela inovação. No fluxo circular, portanto, a receita e a despesa são sempre as mesmas, isto é, sem novas combinações não há lucro efetivo e, portanto, tampouco há desenvolvimento. Ora o processo de desenvolvimento instaura-se quando as novas combinações tornam-se mais vantajosas que as antigas e, nesse caso, as receitas são maiores que os custos. É, então, o lucro empresarial, ou seja, o lucro que resulta das novas combinações a mola do desenvolvimento do capitalismo. Aqui, mais uma vez, fica claro que Schumpeter inverte Marx. Não é a acumulação do capital que leva a novas combinações, mas são estas que levam à acumulação do capital.

Um exemplo de *modus operandi* do empresário, tantas vezes repetido pelos clássicos, é o do tear mecânico, ou seja, a saída da produção manual para a mecanizada, com o esforço empresarial para impedir num primeiro momento que os preços dos novos bens elevem-se tanto que não possam competir com os produzidos manualmente, mas também que, num segundo momento, os preços caiam tanto que não consigam pagar seus custos. O importante aqui, porém, não é que o empresário tenha inventado o tear, mas sim que tenha tido poder de compra, isto é, poder para reunir os recursos que levem a melhorias no processo produtivo. Para obter tal poder o empresário tira empréstimo bancário e, com ele, cria seu negócio; porém, “é absolutamente irrelevante se constrói ele mesmo os teares mecânicos ou se manda outra empresa construí-los, de acordo com suas diretrizes, para se limitar a utilizá-los” (TDE, p. 88).

O sucesso empresarial ocorre quando as receitas superam as despesas. Acontece,

então, que quando esse aperfeiçoamento da produção estiver estabelecido é que o empresário acabou por conquistar um sem-número de concorrentes e seguidores, o que, em conjunto, levou ao sucateamento da produção têxtil individual, desemprego, concorrências, superação de oficinas obsoletas; com isso, o encanto da novidade foi quebrado e como resultado surge uma nova posição de equilíbrio, ou seja, o incentivo a produzir mais do mesmo cessará quando os preços começarem a cair com o crescimento da oferta. O lucro do empresário que inovou progressivamente desaparece, no entanto, o excedente foi realizado, isto é, ocorre um aumento no montante de capital, montante este que, óbvio, pertence àqueles que introduziram os teares mecânicos no fluxo circular, ou seja, indivíduos especiais que não são necessariamente nem os inventores nem os meros usuários deles. O empresário nem sempre é inventor, tampouco o inventor é empresário. O lucro aqui, porém, será auferido por aqueles indivíduos que introduziram no mercado a novidade do tear mecânico. E aqueles que fizeram isso, segundo Schumpeter, “Não acumularam nenhuma espécie de bens, não criaram nenhum meio de produção original, mas empregaram os meios de produção existentes de modo diferente, mais apropriadamente, de maneira mais vantajosa. Eles realizaram ‘novas combinações’. São empresários. E o seu lucro, o excedente, ao qual não corresponde nenhuma obrigação, é um lucro empresarial” (TDE, p. 90). É claro que tal inovação supõe o desenvolvimento técnico e científico presente nos bens que circulam no mercado, pois a introdução do tear mecânico era impossível em épocas remotas não só por falta de desenvolvimento técnico como de escassez de público consumidor. Essa imagem, porém, pode levar a engano, pois privilegia a noção de que há, antes, condições que propiciam o lucro, quando é o lucro empresarial que arrasta consigo o modo de produção capitalista. Por isso, o empresário “não tem nenhuma obrigação”, o seu lucro ou excedente é, efetivamente, a sua autonomia e liberdade das malhas do fluxo circular habitual. É claro que as novas combinações não se reduzem à maquinaria, embora esta seja a maior expressão daquelas.

A introdução da maquinaria, porém, por vezes leva a grandes alterações e, portanto, a novas combinações nos negócios e no comércio, como foi o caso da introdução dos teares. Foi esse, aliás, o caso de uma nova combinação feita em larga escala, o que é muito difícil, pois significa uma alteração profunda em formas de vida, ou seja, ela tem a dificuldade de lidar com máquinas distintas, a ausência de trabalhadores qualificados e condições de mercado consumidor ainda inexplorado, isto é, tem de lidar com gente ainda aferrada aos costumes estabelecidos e, portanto, com resistências políticas, sociais e culturais. Daí porque esses empreendimentos envolvem grandes riscos e sacrifícios. A inovação é, portanto, uma habilidade que pertence a poucos. Poucos se lançaram à descoberta de novas rotas comerciais,

abriram canais e construíram ferrovias. Esse também é o caso da busca por novos mercados, isto é, mercados nos quais os bens ainda não haviam entrado em circulação. E quando esses poucos levaram a cabo seus empreendimentos viram logo seus lucros minguarem, pois o lucro empresarial tem vida curta. Por isso, quem conseguiu inovar e produzir no médio prazo com preços competitivos acaba por triunfar e ironicamente o faz contra si mesmo, pois

também triunfou para os outros, abriu caminho e criou um modelo para os que podem copiar. Podem e vão segui-lo, primeiramente os indivíduos e depois multidões inteiras. Novamente ocorre aquele processo de reorganização que deve resultar na aniquilação do excedente sobre os custos, quando a nova forma de negócio se tiver tornado parte do fluxo circular. Mas anteriormente foram feitos lucros. Repetindo: esses indivíduos não fizeram mais do que empregar os bens existentes com maiores efeitos, realizaram novas combinações e são empresários no sentido que lhes damos. O seu ganho é um lucro empresarial (TDE, p. 90).

Poucos, portanto, são capazes de, com novas combinações, detectar novos nichos de mercado e menos ainda são aqueles capazes de ocupá-los. Essencialmente, porém, o que faz o empresário é recombinar fatores existentes e, para isso, ao fim e ao cabo, ele conta com a vontade e a ação.

O lucro empresarial é, portanto, o lucro do fundador, ou seja, é o excedente temporário que resulta das receitas geradas pela nova combinação. Esse “fundador” é o empresário que, aliás, sequer deve ser confundido com o técnico ou aquele que realiza ou administra uma empresa. Nesse sentido, para Schumpeter, o empresário não corre riscos. Quem corre riscos é o capitalista que empresta dinheiro para ele. Claro que o sucesso ou o fracasso recaem na figura do empresário, em sua reputação positiva ou negativa, ou seja, espalham sua fama no mercado, como na descrição balzaquiana das atribulações de César Birotteau no sucesso e na decadência. Do ponto de vista exclusivamente econômico, porém, essas experiências são irrelevantes, pois o que importa mesmo é que o lucro empresarial resultante das novas combinações constitui a mola mestra do desenvolvimento econômico. Esse lucro, aliás, precisamente por estar alicerçado no caráter passageiro das novas combinações, se sustém por algum tempo, pois o preço da nova mercadoria logo é absorvido pelo fluxo circular e, então, adquire o caráter de normalidade, isto é, a produção de valor pelo fundador de novo lucro empresarial acaba por desaparecer e, então, já não mais produz valor. Aquilo que gerou crescimento e lucro cumpriu seu papel e sai de cena. Considerando, portanto, que, exceto em sociedades não mercantis como a feudal, em que as vantagens ficam com o senhor, ou na comunista na qual as vantagens ficam com a comunidade, cabe mais uma vez destacar que na

sociedade mercantil o lucro empresarial não precisa se originar do antigo, embora produtores tradicionais possam ocasionalmente romper com seus hábitos e se converterem em empresários. Isso, no entanto, em nada muda a natureza do processo, pois embora “essa não seja, de modo algum, a regra; os novos empreendimentos em sua maior parte são fundados por homens novos e os negócios antigos submergem na insignificância” (TDE, p. 92).

A noção de lucro empresarial tem trânsito fácil no modo de produção capitalista, mas e no comunista? Não se pode falar em desenvolvimento e, portanto, de novas combinações, no sistema comunista? Evidentemente que sim, só que os bens deixam de ser expressos pela modificação nos preços pela sua modificação no valor. Aqui não há exploração da mais-valia do trabalhador, pois a fonte do crescimento é precisamente executada pela ação da liderança política. Aqui o “empresário” é o governo. É com sua ação que a nova combinação introduz o mais valor. Nesse sentido, o argumento de Schumpeter vale tanto para o capitalismo quanto para o comunismo. Ou seja, seja qual for a sociedade não há desenvolvimento econômico sem novas combinações, ou sem destruição do antigo e a criação do novo. Esse novo valor poderia ser entendido como “lucro”, mas não no sentido de preços, e sim como novas vantagens postas à disposição da comunidade. Como tal sociedade não almeja o ganho do capital, isto é, não está tão vinculada à urgência do tirar proveito dos preços, com a inflação e a taxa de juros ela é aliviada da tensão das expectativas futuras. E Schumpeter vai mais longe ao afirmar que isso “Pode e deve ser feito sem um dirigente”, pois “mesmo que ainda seja preciso superar resistências oriundas das fricções, o problema tornou-se essencialmente diferente e mais fácil. As vantagens se tornaram realidade para todos os membros da comunidade e os novos produtos, uniformemente distribuídos no tempo, estão continuamente ante seus olhos; estes os liberam de todo o sacrifício ou necessidade de esperar pelo término de mais produtos. Não se espera mais que o sistema econômico avance, mas apenas que assegure a continuidade da corrente de bens existente. Podemos esperar isso dele” (TDE, p. 99). Em outros termos, Schumpeter aplica para o modo de produção comunista o seu esquema do fluxo circular. Assim como o lucro empresarial cessava e passava a fazer parte do fluxo circular normal, também na sociedade comunista o novo processo de produção torna-se normal e repetitivo. Ou seja, ainda que sem a pressão pelo lucro, no comunismo os antigos meios de produção são substituídos pelos novos, mas estes se tornam repetitivos como aqueles, isto é, no progresso são deixados para trás à medida que vão mergulhando na insignificância.

O desenvolvimento econômico, tanto no capitalismo como no comunismo, dependem, portanto, da atividade empresarial. Na economia mercantil está associado aos preços, na não mercantil aos valores. O relevante é que em ambas as sociedades as novas combinações não

avançam apenas em grau, mas em qualidade. A atenção prioritária de Schumpeter volta-se, porém, à maior complexidade do modo de produção capitalista, no qual, aliás, procura mostrar que o lucro empresarial não pode ser confundido com renda e tampouco com salário, ou seja, o lucro empresarial não é uma renda, como o rendimento das vantagens que se possa auferir de um negócio e, portanto, tampouco é o rendimento do capital, confusão que surge da associação entre juro e lucro, mas também não é salário, pois este está basicamente vinculado ao que o trabalhador produz. Numa economia mercantil o lucro empresarial resulta da atividade solitária do empreendedor, enquanto o salário é socialmente distribuído. Por isso, o “pagamento de salários é um dos freios à produção, o lucro não.” Ou seja, enquanto os salários podem ser tomados como uma repetição regular da renda, o lucro empresarial tem vida curta. Nas palavras de Schumpeter: “O lucro escapa do alcance do empresário logo que é desempenhada a função empresarial. Está ligado à criação de coisas novas, à realização do futuro sistema de valores. É ao mesmo tempo o filho e a vítima do desenvolvimento” (TDE, p. 103).

Hoje sabemos que o realismo socialista constitui-se, diferentemente da crença de Schumpeter, de desilusão e sacrifício, cuja avaliação crítica já foi amplamente debatida e esclarecida, o que evitaremos repetir aqui. O que nos importa é entender que as novas combinações são o critério e, portanto, a base do desenvolvimento econômico; aquilo, porém, que interessa ao empresário nada tem a ver com o que interessa ao historiador econômico, pois é somente a partir da novidade empresarial que o historiador vê as antigas práticas desaparecendo e sendo deixadas de lado. A rigor as novas combinações, enquanto destruições criativas, já não mais se atêm àquilo que foi destruído. É o monismo das novas instalações que substituem as instalações antigas. A destruição criativa é a cultura originariamente indiferente ao passado e, mesmo desmanchando tudo o que tende a persistir como costumes e moralidade, ela se assenta num “ainda-não”, ou seja, no sacrifício que envolve toda a criação nova, um sacrifício, porém, isento de considerações valorativas, pois, repetindo Schumpeter, sobre o lucro empresarial, a rigor, não recai nenhuma obrigação. O lucro empresarial é a brecha no processo econômico que está além, isto é, que já rompeu com os obstáculos e resistências. O critério do desenvolvimento econômico é a conquista de novos patamares de conforto e facilitação, mas para que ele exista em seu cerne está o sacrifício que envolve toda destruição criativa. No fundo do hedonismo e do pragmatismo, portanto, está a indeterminação e a liberdade radical do gesto criador.

A taxa de juros

E a questão com que se defronta a teoria tradicional do juro é: de onde ele vem? Por mais de um século, os teóricos têm atacado essa questão impossível, na verdade, uma questão sem sentido (TDE, p. 122).

O capítulo que trata do problema do juro sobre o capital é o mais extenso e complexo de TDE. O problema do juro é, porém, um modo de Schumpeter diferenciar a sua teoria das outras concepções sobre o tema. Esse assunto, aliás, veio à baila com os empréstimos para o consumo e isso tem algo a ver com a milenar renda sobre a terra; ou seja, embora sempre tenham existido juros sobre empréstimos produtivos, desde há muito tempo o que chamou especialmente a atenção foi o juro do empréstimo para o consumo. Por que o juro sobre empréstimos produtivos escapou aos filósofos clássicos e mesmo a muitos economistas modernos? Para Schumpeter simplesmente porque ele operava num mundo que não filosofava de modo atento e rigoroso sobre o assunto, pois os que o faziam viam esse fenômeno como algo secundário, ou melhor, só levavam em conta o juro disponível para consumir, pois viam que uma parte dos agentes econômicos assumiam o dever de pagar suas dívidas no geral contraídas para adquirir bens de consumo. Mesmo com o advento da modernidade também esse assunto passou ao largo e foi igualmente desconsiderado pelo mundo letrado. Aliás, o juro mesmo era visto de modo negativo, como a famosa “usura”, isto é, desprezava-se aqueles que viviam de juros, os que exploravam a boa-fé dos homens, muitas vezes reduzindo-os à miséria e outras tantas levando-os ao suicídio. Daí que: “O padre, o canonista ou o filósofo dependente da Igreja e de Aristóteles – todos eles só pensavam no juro sobre empréstimos ao consumo, que se fazia notar dentro de seu horizonte e de maneira muito desagradável. De seu desprezo pela extorsão do necessitado e pela exploração do imprudente, do libertino, de sua reação contra a pressão exercida pelo usuário, surgiu a sua hostilidade para com a cobrança de juros e isso explica as várias proibições do juro” (TDE, p. 120). Keynes acabou reconhecendo que, ao contrário do que se tornara comum na educação de seu tempo, isto é, de que a rejeição da Igreja aos usurários não estava errada, pois o juro é limitador do processo produtivo.² Schumpeter, porém, visa a mostrar cientificamente a diferença que escapou a todos, isto é, do juro produtivo e do juro para consumo, ou seja, uma diferença que também passou despercebida para os teóricos da economia capitalista. Um melhor discernimento que se poderia até chamar de “descoberta” do fenômeno do juro produtivo começara a bater à porta

² Keynes, op. cit., p. 239.

com o surgimento do empresário.

Schumpeter não nega que a tematização do fenômeno do juro produtivo seja coisa apenas de autores mais recentes, isto é, de autores do fim do século 19 e começo do século 20. O importante foi que, desde Adam Smith, ao se entender cada vez mais cientificamente como o devedor se tornava cada vez mais pobre e o que emprestava ficava mais rico, o juro foi deixando seu caráter pecaminoso para se tornar num objeto mais plausível de estudo. Ora, começou-se aí também a entender, como descreveu Balzac, que se o emprestador é forte, o devedor não o é menos, ou seja, ao invés de considerar o devedor como parte de uma multidão de desafortunados e miseráveis senhores de terra, começa a se tornar cada vez mais presente a presença do “forte devedor”, consolidada na figura do empresário, que é, aliás, o “típico pagador de juros”. Visto, porém, que houve o reconhecimento do juro produtivo, o que, então, mais exatamente escapou à maioria dos autores sobre esse assunto?

Para alguns desses teóricos o juro produtivo é proveniente de empréstimos. E mais: o lucro empresarial é visto como sua fonte. Ora, aqui é possível indagar se Schumpeter não cai na mesma vala dos que critica. Nada disso, pois, para ele, tais teóricos confundem o lucro empresarial com o juro, do mesmo modo que confundem as receitas totais de produção com salários. Esses teóricos, porém, tiveram a lucidez de perceber, como fizeram Hume, Petty, Locke e Steuart, a diferença entre juro e lucro, ou seja, eles “estavam longe de não ver no lucro nada mais do que o juro sobre o capital. Explicam eles o lucro de uma maneira que, de modo algum, é aplicável ao juro sobre empréstimos enquanto tais, mas apenas à outra espécie de lucro que é a fonte do juro sobre empréstimos”. O que, no entanto, impediu que eles resolvessem o problema do juro? Ora, no máximo o que eles fizeram foi seguir o juro de volta até o lucro nos negócios, mas deixaram de reconhecer que este é o principal exemplo do juro. Um exemplo, porém, não pode ser confundido com aquilo a partir do qual se exemplifica, isto é, o lucro não pode ser confundido com juro. Eles voltaram ao lucro nos negócios, mas não conseguiram explicar o fenômeno originário do juro. E não o fizeram porque não conseguiram provar porque o credor capitalista tem o poder de exigir para si uma fração do lucro. A dificuldade dessa prova está na forte ideologia de que o mercado de capitais decide sempre a seu favor, o que impede de ver a resistência do empresário, esse “forte devedor”. Por conseguinte, “o problema central, de cuja solução depende a compreensão do fenômeno do juro, reside certamente no lucro nos negócios; contudo, não porque o lucro nos negócios seja em si o verdadeiro juro, mas porque sua existência é um pré-requisito do pagamento do juro produtivo” (TDE, p. 121).

Ora, isso indica que teremos de abordar a diferença crucial entre juro de empréstimo

produtivo e juro para consumo. Tal assunto obviamente só pode ser abordado levando-se em conta a concepção básica schumpeteriana de que as inovações ou as novas combinações são a mola propulsora do desenvolvimento numa economia mercantil. Por isso, nos deter-nos-emos em apenas breves considerações sobre o assunto. Schumpeter trata logo de responder objeções as suas primeiras abordagens do assunto, algumas delas, aliás, chegaram a ponto de entender que ele havia negado que o juro fizesse parte efetiva da economia moderna. Afinal de contas, não são o juro e a renda, como mostramos, dependentes do lucro empresarial? De saída reconhece que isso não quer dizer que se possa passar por cima da noção de taxa de juros. Ele recorre, assim, a uma definição tradicional: “O juro é um prêmio ao poder de compra presente pelo poder de compra futuro” (TDE, p. 107). Essa definição abrangente, porém, não impede que se entenda que existem muitas causas para esse tipo de prêmio, como aquelas recorrentes no mercado como o juro sobre os empréstimos para o consumo, ou os juros que alguém está disposto a pagar quando precisa urgentemente de um empréstimo para tratamento da saúde ou para pagar por algum acontecimento nefasto que atingiu seu carro, sua casa ou empresa; esse é também o caso do estudante que toma emprestado de algum amigo ou parente para completar seus estudos sopesando que, por exemplo, os R\$ 10.000,00 emprestados agora valem muito mais do que aquilo que terá de pagar depois de formado. Aliás, muitos empréstimos governamentais têm essa característica que se poderia chamar de empréstimos normais, como empréstimos habitacionais para pessoas de baixa renda ou as bolsas de Pós-Graduação, muitas vezes feitos a “fundo perdido”. Esses, porém, têm pouca relevância aqui, pois o que interessa é explicar que o empréstimo e o juro que movem ou alimentam todo o sistema produtivo, no final das contas, assentam-se no lucro empresarial. E essa é, para Schumpeter, a verdadeira fonte do juro. Seguindo fiel ao seu argumento para uma economia mercantil dinâmica, ele afirma: “Apenas desejo mostrar que o juro produtivo tem sua fonte nos lucros, que por natureza é uma ramificação destes últimos e que, como aquilo que chamo ‘aspecto juro’ dos rendimentos, se espalha por todo o sistema econômico a partir dos lucros inerentes à realização bem sucedida de novas combinações e até força sua passagem para a esfera dos negócios antigos, em cuja vida não seria um elemento necessário se não houvesse nenhum desenvolvimento” (TDE, p. 107-108).

O juro produtivo, porém, está diretamente vinculado à noção de novas combinações e nada tem a ver com algo como desconto sobre os prazeres futuros e tampouco com os procedimentos a que estão habituados os velhos negócios que, aliás, como se mostraram bem-sucedidos já se mantêm no rendimento proveniente da produção. Isto posto, ainda permanece uma pergunta fundamental a ser esclarecida: Qual é a fonte de valor para pagamento de juros?

O cotidiano da prática econômica de uma economia mercantil mostra que o juro sobre o capital é uma fonte de rendimento líquido permanente que flui para a conta de determinados indivíduos. Daí as expressões corriqueiras “Ele vive de juros”, “Busco um banco que remunere melhor meu capital”, “Vendeu a casa e aplicou o dinheiro a juros”, “A taxa de juros no Banco do Brasil para financiar carros ficou estável nos últimos meses”, etc. Ora, a questão incontornável aqui é de onde e porque o juro flui. Certamente que juros não caem do céu. Para que possam circular é, portanto, preciso que tenham valor. Os juros provêm de valores que, por razões políticas, sociais, jurídicas e econômicas acabam na posse de indivíduos particulares. A questão mais difícil do juro sobre o capital, porém, é como esses bens podem fluir permanentemente, e mais, como alguém pode consumir esses bens, esses rendimentos líquidos, sem prejudicar a solidez de sua posição econômica. Ora, sabemos que há gente que vive só de juros e fica cada vez mais rica. Schumpeter, porém, logo se corrige, pois o problema dos juros surge justamente contra o fundo do fluxo circular que é pleno, isto é, de que nele não pode haver nada que ultrapasse as rendas do trabalho e da terra, ou seja, no fluxo circular os valores dos meios de produção originais estão colados ao valor do produto de tal modo que não há hiato entre eles. Os juros, no entanto, fazem parte da vida econômica. Abririam eles, independentemente das novas combinações, brechas no fluxo circular? Como lidar com essa dificuldade? Schumpeter reconhece que “Esse dilema é difícil, muito pior do que o análogo, no caso dos lucros, que foi superado com relativa facilidade porque ali se tratava apenas de uma corrente de bens temporária, e não permanente, e, conseqüentemente, não entramos num conflito tão agudo com os fatos fundamentais e indubitáveis da concorrência e da imputação; pelo contrário, pudemos chegar sem problemas à conclusão de que os serviços do trabalho e da terra são as únicas fontes de renda cujo rendimento líquido não é reduzido a zero por esses fatos” (TDE, p. 109). Ou seja, no fluxo circular não há lucro gerado pela concorrência ou a imputação, o que significa que o lucro se acumule provindo ou indo para outrem. Os serviços do trabalho e da terra são permanentes e, portanto, estáveis, isto é, a renda da terra e os serviços do trabalho são autossuficientes e presentes; diferentemente da temporalidade do lucro e do juro que envolve, de algum modo, hipotecar o presente com vista aos bens futuros.

O dilema, porém, pode ser aceito ou rejeitado.

Ele pode ser aceito se se levar em conta que o juro resulta da exploração ou espoliação do salário dos trabalhadores, ou como salário do trabalho dos capitalistas, ou como salário do trabalho incorporado aos instrumentos de produção e às matérias-primas.

Ele pode também ser contestado desde que se afirme ou se estenda a lista dos custos,

considerando, portanto, que com o salário e a renda ainda não foram pagos todos os meios de produção, ou considerar que no mecanismo de concorrência e imputação haja um freio que impeça que os valores dos serviços e da terra e do trabalho alcancem o valor do produto, restando, então, sempre um excedente.

Como enfrentar esse dilema? Schumpeter torna-se aqui repetitivo, mas a resposta a essa questão nos levar a uma melhor compreensão de alguns detalhes da teoria econômica.

Ora, entender simplesmente o juro como gasto normal nos negócios não explica o fenômeno; aliás, ele significa conceber o juro como parte do custo. Também é possível entender que se recebe juros como se recebe salário pelo trabalho. E ainda pode-se considerar a noção de abstinência, isto é, o juro é o pagamento de um desconto feito antes sobre bens futuros. Colocar dinheiro a juros significa, portanto, abster-se de gastar agora para ter lucros mais tarde ou ter rendimentos constantes, como aqueles indivíduos que vivem de juros. Essa concepção já foi descartada anteriormente, pois não se consegue provar que a realidade do juro se apoie em algo independente. Nenhuma dessas explicações, porém, dá conta do que torna o juro um rendimento líquido permanente. Ou seja, elas não explicam qual é a fonte de valor para o pagamento de juros. Ao contrário da abstinência, contudo, poder-se-ia buscar saída pela produtividade, isto é, pelo crescimento dos meios produtivos, pois parece claro que os meios de produção servem para produzir bens que teriam valor mais alto do que aqueles empregados para produzi-los, o que significaria, nos termos schumpeterianos, uma elevação nos valores dos serviços da terra e do trabalho. Poderia, porém, haver maior valor que os desses serviços? Pensar que sim seria o mesmo que considerar esse acréscimo de valor como algo de fora, como algo que não se produziu, pois o valor já está assentado nos serviços da terra e do trabalho. Não há exterioridade nem potencialidade.

É verdade, reconhece Schumpeter, que uma máquina tem um valor correspondente ao seu produto, mas só o recebeu dos serviços do trabalho e da terra que existiram antes que ela fosse criada, aos quais, aliás, o valor como um todo já foi imputado. É verdade que uma corrente de bens flui para a máquina, mas também flui através dela. Ela não é represada, nesse sentido, para formar um reservatório para o consumo. O possuidor da máquina não obtém permanentemente mais do que deve desembolsar, nem em valor computado, nem em preços. A própria máquina é um produto e, portanto, exatamente como um bem de consumo, o seu valor segue adiante para um reservatório, do qual não pode fluir mais nenhum juro (TDE, p. 110).

Ou seja, um reservatório do qual não fluem juros porque em sua origem os custos dos bens produzidos equivalem-se aos dos serviços do trabalho e da terra que, a rigor, têm sua circularidade rompida apenas pelo lucro empresarial das novas combinações, lucro este que,

como vimos, é temporário e tende a desaparecer. Ora, isso tudo significa que não houve, todavia, um modo de sair do dilema e que, por conseguinte, não há fonte independente de valor para pagamento de juros. Mesmo exemplos como os daqueles bens que cresceriam espontaneamente, como as sementes agrícolas ou como o gado no campo, não deixam de ter incorporados em si os serviços do trabalho e da terra, o que quer dizer que, no fim das contas, seu preço final tende a se equiparar com os preços desses serviços, ou seja, a utilidade marginal dos produtos que lhe foi imputado tenderia a zero.

E “tender a zero” aqui significa zero mesmo, isto é, para Schumpeter não há lacuna entre o valor do produto e o dos meios de produção. Ou seja, ele precisamente nega que tal lacuna exista de modo permanente. E, mais uma vez, essa posição basicamente leva em conta os serviços do trabalho e da terra. Os serviços do trabalho são, ao fim e ao cabo, o que permite a subsistência do trabalhador e de sua família. Como, porém, deve-se entender os “serviços da terra”? Aqui é preciso maiores esclarecimentos, pois “poder-se-ia, antes de tudo, conceber os serviços da terra como produtos da terra e esta em si como o verdadeiro meio de produção original para a qual a imputação deve arrastar o valor de seu produto. Isso seria logicamente incorreto. Pois a terra não é mercadoria independente, separada de seus próprios serviços, mas apenas um feixe desses serviços. Portanto é melhor não falar em imputação nesse caso. Pois a imputação envolve a transferência de valor a bens cada vez mais altos. Ela opera de tal modo que nenhuma parte deixa pendente alguma parcela de valor. Contudo, algo mais está envolvido na determinação do valor da terra, a saber, a derivação de seu valor a partir de valores dados dos elementos em que ‘consiste’ economicamente, que foram determinados pela imputação. Aqui é melhor falar de computação (*Einrechnung*)” (TDE, p. 112). Ou seja, a imputação é constituída em hierarquias de valores cada vez maiores agregados às mercadorias. No processo de computação, porém, isso não funciona porque a terra não é uma mercadoria que pode ser colocada em termos de valores. O que pode, sim, são os seus serviços, a energia gerada na queda d’água, a madeira da reserva florestal, exploração mineral ou agropecuária, etc. Desse modo, o “algo mais” que envolve a terra não diz respeito à imputação, mas à computação. É o modo de Schumpeter rejeitar a argumentação que supõe que, como o desenvolvimento econômico, por imputação de valores, a terra tenha, no fim das contas, um valor crescente ao infinito. Ora, à terra, enquanto tal, não se pode imputar valor, isso só pode ser feito aos seus serviços. O engano surge aqui em confundir imputação com computação inerente à concepção que considera que a terra dispõe de uma quantidade ilimitada de usos que, a rigor, não têm custos. Essa mesma ilusão é a de que o proprietário da terra teria sempre a seu dispor uma corrente interminável de rendimentos líquidos; ora,

precisamente é a imputação que destrói o rendimento líquido e também nessa economia imputativa o preço de um pedaço de terra nunca é infinitamente grande. Contra, portanto, as teorias dominantes da capitalização, Schumpeter nega precisamente a noção de que o valor de uma propriedade que gera renda seja formado apenas pela adição dos rendimentos apropriadamente descontados. Essa “adição”, aliás, varia muito, dependendo, por exemplo, se se tratar de máquinas, pois, neste caso, todo produto deve ter um valor total que justifique e oriente a sua reprodução. Mais uma vez se ressalta aqui:

A terra, por sua vez, não é vendida no fluxo circular normal, mas apenas os seus usos. Portanto apenas os seus valores, e não o valor da terra enquanto tal são elementos do planejamento econômico. E os processos do fluxo circular normal não nos podem ensinar nada sobre a determinação do valor da terra. Só o desenvolvimento cria o valor da terra; “capitaliza” renda, “mobiliza” terra. Num sistema econômico sem desenvolvimento o valor da terra não existiria como fenômeno econômico geral. Um relance sobre a realidade o confirma. Pois a única ocasião em que há um sentido em estar ciente do valor da terra é na sua venda (TDE, p. 113).

Desse modo, entende-se que a computação é a expressão para a fonte de rendimento da terra ao infinito, mas a imputação é precisamente um obstáculo para isso. O mercado da terra é um fenômeno do desenvolvimento, mas originalmente os serviços da terra que não podem ser relacionados com nenhum outro valor constituem rendimento líquido, e um exemplo é o caso dos salários. Com isso, Schumpeter retém a noção de fluxo circular fora do mercado, isto é, com isso ela pode operar tanto nas economias mercantis como nas não mercantis. A computação é, portanto, o sintoma da existência de uma corrente contínua e ininterrupta dos frutos da terra. Ou seja, por um lado a computação diz respeito a um crescimento crescente de bens que tende ao infinito; por outro lado a imputação é um freio que limita essa tendência a valores estabelecidos pela concorrência ou por intervenção governamental. Em que medida, porém, o dilema computação-imputação pode nos ajudar a entender o fenômeno da taxa de juros? Schumpeter examina algumas circunstâncias em que se teria um rendimento líquido aparentemente constante, como no caso de monopólios que determinariam o domínio de um setor do mercado atribuindo valores a seus produtos; ou o caso da patente de uma máquina que estaria sempre oferecendo renda ao proprietário. Ora, todas têm como pano de fundo os valores excedentes e, portanto, o rendimento líquido é a manifestação deles. O problema, todavia, é se os juros ajudam a promover o desenvolvimento econômico tornando o capital disponível ao empresário ou se é o lucro empresarial a efetiva fonte de todo e qualquer rendimento. Para Schumpeter é evidente que o juro é produto do desenvolvimento e, por conseguinte, ele provém do lucro empresarial, embora tenha como

característica não se prender a bens concretos. Esse caráter genérico é que produz ilusão em muitas teorias sobre juros. Dito isso, torna-se, então, clara a questão fundamental desse assunto: “Como, a partir dos lucros transitórios, sempre mudando, se extrai essa corrente de juros, fluindo sempre para o mesmo capital?” (TDE, p. 118).

Para avançar aqui, Schumpeter distingue a economia capitalista da comunista, a primeira é a origem do pagamento de juros, já na segunda não há este fenômeno. Ou seja, ele toma por base aqui a teoria da exploração para dizer que só no modo de exploração mercantil funciona o pagamento ou a renda de juros, pois na sociedade não mercantil isso não ocorre porque numa organização puramente comunista não haveria nem mesmo o pagamento de salários ou a renda da terra. Numa sociedade destas não haveria o agente para o qual se pagaria juros. Com isso se reconhece, mais uma vez, que o juro só existe numa sociedade de trocas. A diferença entre essas sociedades é feita a partir da teoria da exploração, o que permita entender ou que se abre para nós:

[...] uma primeira visão da natureza do aparelho de sucção que arranca dos lucros uma corrente permanente de bens. O capitalista certamente tem algo a ver com a produção. E tecnicamente a produção é sempre o mesmo processo, qualquer que seja a organização que porventura ocorra. Tecnicamente sempre requer bens e nada além de bens. Portanto, não pode existir aqui nenhuma diferença. Mas em outra parte há uma diferença. A relação do empresário com seus bens de produção numa economia de trocas é essencialmente distinta da formulada pelo órgão central numa economia não-mercantil. Este último dispõe diretamente deles, o primeiro deve, antes de tudo, obtê-los por aluguel ou compra (TDE, p. 119).

O aparelho de sucção que arranca dos lucros uma corrente constante de bens é o juro que, aliás, só funciona numa economia em que se vende e compra e que também se aluga, o que é vedado numa economia comunista governada por um órgão central. Embora tampouco existam economias mercantis sem o Estado, nessa sociedade existem os poderes dos empresários tradicionais, isto é, impera aí o regime da propriedade privada e nesse regime é que os empresários embolsam os bens provenientes dos juros, exceto, é claro, os empresários inovadores, pois estes são a verdadeira fonte do lucro e, portanto, de onde efetivamente fluem os bens dos juros. A situação ideal para o empresário criativo seria simplesmente que ele tivesse acesso direto àquilo de que precisa para suas novas combinações, mas a natureza da economia mercantil é a de que há proprietários dos meios de produção que não dariam nada de graça ou que, no máximo, emprestariam dinheiro a juros ao empresário criativo. Com isso, o único modo de o empresário romper com os grilhões da propriedade privada é, ironicamente, recorrendo ao capitalista. Só assim ele pode dispor de dinheiro para sua nova

combinação. Mais uma vez, portanto, aqui se pode diferenciar entre os juros de empréstimos normais e os juros de empréstimos produtivos.

Dito isso, pode-se agora tematizar com mais clareza os desvios que levaram os teóricos simplesmente a confundir juro e lucro. Ao contrário de Adam Smith, Ricardo e seus seguidores tomaram o caminho errado, isso é, entenderam juro e lucro como sinônimos. Ou seja, ter lucro é o mesmo que ter juro sobre o capital, obter juro é o mesmo que ter lucro sobre o capital. Com isso, passou-se a considerar que o lucro do empresário é essencialmente juro sobre o capital. Como, para Schumpeter, surgiu e se manteve esse engano? Isso ocorreu porque, desde o fim das “superficialidades mercantilistas”, começou-se a associar o juro com o preço dos estoques de bens de capital, ou seja, passou-se a entender que o juro vinha do lucro desses estoques. E, como o juro foi associado ao lucro, automaticamente foi associado ao lucro que o empresário obtinha com seus estoques. Por exemplo, um estoque de cem sacas de trigo ao fim de um ano passam a valer mais ou um estoque de automóveis ou de chuveiros tendem a ter seus preços elevados ou corrigidos. Assim também foi considerado o rendimento do juro e, então, foi quando se associou ganhos com juros com lucros de bens ou mercadorias. Isso, aliás, levou a confundir empresário e capitalista o que, para Schumpeter, foi um erro fatal, pois se perdeu de vista precisamente o lucro empresarial. Nas suas palavras:

A análise insatisfatória da função empresarial contribui poderosamente para generalizar essa visão errônea. Talvez não seja muito correto dizer que o empresário e o capitalista foram simplesmente agregados um ao outro. Mas de qualquer modo partiu-se da observação de que o empresário só pode obter seu lucro com a ajuda de capital, no sentido de um estoque de bens, e colocou-se ênfase nessa observação, que não merecia. Via-se – e isso era muito natural – no preço do capital a função característica do empresário e por ela o distinguíam do trabalhador. Ele era encarado, em princípio, como o que emprega capital, o usuário de bens de produção, assim como o capitalista era encarado como o fornecedor de algum tipo de bens. A apresentação dada acima da questão prontamente então se insinua; deve aparecer simplesmente como uma apresentação mais precisa e mais profunda da questão concernente aos juros sobre empréstimos (TDE, p. 122).

Ora, aqui, mais uma vez, se ressalta a função do empresário que toma empréstimos produtivos. Segundo Schumpeter, a associação do juro com o empresário foi o que originou a teoria da exploração, isto é, de que explicar o serviço do trabalho como componente dos bens de produção e a conseqüente queda de braço ou a luta de preços entre os empresários e os trabalhadores, o que, porém, aqui não vem ao caso, pois trata-se de explicar como, numa economia mercantil, é uma renda permanente, que, nos termos schumpeterianos tem origem na atividade do empresário, mas que posta nos parâmetros da teoria tradicional torna-se uma

questão sem sentido, ou melhor, uma questão que não se pode formular em sua radicalidade: De onde vem o juro? Ora, ao associar juro e lucro essa questão não pôde ser enfrentada pela teoria tradicional. O caminho aqui é, portanto, vincular o juro ao lucro do empresário, mas no sentido de esclarecer que o lucro empresarial não é meramente outro caso do juro, como, aliás, já se mencionou. Posta nesses termos, contudo, a questão se torna: Como surge o juro a partir do lucro empresarial?

Para responder a essa pergunta, porém, é preciso continuar avançando no esclarecimento do fenômeno do juro que, como já indicado, constitui-se basicamente como uma renda permanente. Ora, render significa ter um excedente em valor, além de dispor de mais bens, mais riqueza. Numa economia de trocas isso se expressa geralmente em dinheiro. Render mais é gerar mais dinheiro. Investir nisto ou naquilo significa que isto ou aquilo renderão dinheiro. Desse modo, o excedente em valor é expresso por uma quantia em dinheiro. Este é um fato tradicionalmente inegável, mas que Schumpeter interpreta de modo diferente. Ou seja, se, por exemplo, assim que produzidos cem sacas de trigo valem tanto, no fim de um ano podem valer outro tanto; o mesmo vale para o ouro, que pode se valorizar e render mais. O fato, porém, de se recorrer ao dinheiro é uma questão de conveniência, o que, por isso mesmo, já aponta para a noção de que, no fim das contas, o lucro empresarial nada tem a ver com o dinheiro. Essa posição, todavia, ainda não esclarece o fenômeno do juro, ou melhor, do vínculo que o juro tem com o dinheiro. É claro que a teoria da exploração, por exemplo, tentou explicar o juro separando-o do valor das mercadorias, isto é, explicou que os rendimentos surgem da produção de bens. Para Schumpeter, no entanto, isso desviou o assunto, pois é certo que tecnicamente para se produzir é preciso, antes de tudo, de bens e não de dinheiro. Ora, essa posição torna o dinheiro algo intermediário e, assim, perde-se de vista o fenômeno do juro. Ao nos afastarmos do dinheiro e adentrarmos no terreno das mercadorias, perdemos o solo firme desde onde poderíamos explicitar o rendimento de juros que, aliás, guarda uma intimidade ou estreita familiaridade com o dinheiro. Assim sendo, no entanto, “esse caminho acaba subitamente porque esses prêmios às mercadorias não são permanentes – e então vemos imediatamente que esse caminho estava errado, pois uma característica essencial do juro é que ele é permanente. Portanto, é impossível atravessar o véu monetário para se chegar aos prêmios para os bens concretos. Se alguém penetrar por ele, penetrará no vazio” (TDE, p. 123-124). E por vazio entenda-se cegueira, ou seja, separando o juro do dinheiro perde-se de vista o que o explica. Desse modo, não se pode afastar a base monetária em que se expressa o fenômeno do juro à medida que é principalmente pelo dinheiro que ele se mostra. “O dinheiro, portanto, não é a casca, mas o cerne”. Ora, ter dinheiro anda junto

com ter crédito e ter capital, ou seja, é, afinal, ter poder de compra; desse modo há uma conexão do juro com o poder de compra. Isso leva Schumpeter a uma importante proposição: *O juro é um elemento do poder de compra considerado como um meio de controle sobre os bens de produção* (TDE, p. 124).

A relação entre juro e dinheiro é bastante clara no mercado, pois quanto maior a quantidade de moeda, menor é o lucro dos empresários, e também é certo que a queda na taxa de juros aumenta o nível de crédito. Ou seja, os juros oscilam junto com o dinheiro. Quanto mais dinheiro um governo joga no mercado, menor é o lucro das empresas. O governo, porém, pode cobrar juros sobre esse montante e, assim, arrecadar rendimentos para o Tesouro estatal. Quanto mais dinheiro, menor ou maior é a taxa de juros? Aqui não entraria também o problema da inflação? Essas questões agora não interessam, pois o importante, neste caso, é compreender a estreita relação entre o juro e o dinheiro, isto é, afastar, neste caso, que a hostilidade às explicações monetárias que levou economistas e filósofos desde o século 18 acertadamente a reconhecerem que os juros, ao fim e ao cabo, são pagos por bens, mas também os impediu de perceber a relevância do dinheiro na explicação da renda permanente do juro numa economia mercantil.

Ora, a noção de renda envolve a noção de que o poder de compra do presente pode ser trocado pelo poder de compra do futuro. De que há, portanto, um prêmio que auferem os emprestadores a juros, isto é, um prêmio que capitalistas auferem a respeito do poder de compra presente, que no caso dos juros é fluxo permanente de bens a esses proprietários. Para Schumpeter, então, o problema do juro será elucidado quando se explicar coerentemente o problema do prêmio ao poder de compra presente, isto é, no ato de emprestar e tomar emprestado na indústria e no comércio o juro adquire importância econômica e social pelas garantias legais e estatais que asseguram a alguns, ou seja, àqueles que emprestam o seu poder de compra presente significa mais poder de compra futuro. Essa posição, contudo, é assumida pela maioria dos economistas; a diferença está em que Schumpeter, para dar conta do prêmio aí envolvido, recorre aqui às bases da sua concepção econômica ao entender que dentro do fluxo circular de um mercado em equilíbrio é impossível que de uma dada uma soma em dinheiro que se possa obter uma soma maior, isto é, se tenho cem unidades monetárias não posso, com elas, obter mais do que cem unidades monetárias. Por mais complexas que sejam as atividades econômicas no fluxo circular equilibrado, se tiver as cem unidades monetárias para adquirir os serviços da terra e do trabalho ter-se-á o mesmo e, talvez, até menos; o relevante, aqui, é que na condição de equilíbrio o que se lucrou é o mesmo valor do que se gastou. Mais uma vez o fluxo circular se fecha sobre si mesmo, mas se

fosse assim então não haveria desenvolvimento econômico. Ora, é este que faz a diferença, mas isso porque ele envolve as novas combinações. Ou melhor:

Apenas no curso do desenvolvimento a questão é diferente. Só então posso obter um rendimento maior pelo meu produto, quer dizer, se realizar uma nova combinação das forças produtivas que comprei com cem unidades monetárias, e conseguir colocar no mercado um novo produto, de maior valor, pois os preços dos meios de produção não foram determinados em vista apenas desse emprego, mas em vista dos usos anteriores. Aqui, pois, a posse de uma soma de dinheiro é o meio de se obter uma soma maior. Por causa disso, nessa medida, normalmente se estimará para uma soma presente um valor mais alto do que para uma futura. Portanto, as somas presentes de dinheiro – enquanto somas potencialmente maiores, por assim dizer – terão um prêmio em valor que também conduz a um prêmio no preço. E nisso reside a explicação do juro. No desenvolvimento, a concessão e a obtenção de crédito tornam-se parte essencial do processo econômico. Ali aparece o fenômeno que foi descrito pelas expressões “escassez relativa de capital” e “atraso de oferta de capital com relação à demanda”, e outras semelhantes. Apenas se e porque a corrente social de bens se torna mais ampla e rica, o juro se destaca com tanta nitidez e finalmente nos coloca de tal modo sob a sua influência que se requer um longo esforço analítico para perceber que ele não aparece sempre de modo automático quando os homens atuam economicamente (TDE, p. 127-128).

Ora, pode-se indagar se esse não seria o outro modo de também afastar o véu monetário. E a resposta é sim, só que agora, diferentemente das outras teorias, não se vê apenas o vazio, mas se entende que o juro é um fenômeno do desenvolvimento e que as somas presentes em dinheiro e, portanto, para empréstimos, surgem não vinculadas ao futuro, mas, ao contrário, emergem do poder de compra atual dos empresários, que por meio das novas combinações promovem o desenvolvimento e, portanto, acarretam a superação do estágio econômico passado. Essa superação significa enriquecimento, ou seja, os bens atualmente produzidos valem mais do que os bens antigos, isto é, alguns agentes econômicos recebem um prêmio em valor traduzido em preços mais elevados e, portanto, em mais dinheiro. Com isso se explica, então, que é o poder de compra presente que decide sobre o poder de compra futuro. Na verdade isso tem sua origem não especificamente no dinheiro, mas na inovação sobre o passado. Por conseguinte, é o lucro empresarial daí resultante a fonte das transações monetárias e, portanto, da complexa rede de juros que domina e se espalha pelo conjunto da economia de trocas. É claro que mesmo numa época de crise e recessão não deixa de haver flutuações na taxa de juros, mas isso porque o prestamista recorre aos banqueiros que detêm os fundos creditícios gerados na fase de crescimento econômico. Em suma, é o desenvolvimento a origem do rendimento do juro, mas só há desenvolvimento quando há

lucro empresarial gerado, por sua vez, pelas novas combinações que ampliam o mercado.

Com essas considerações pode-se, agora, entender passagens como:

1. Em nossas proposições presentes, as únicas pessoas que têm uma estimativa mais alta do poder de compra presente em relação ao poder de compra futuro são os empresários.
2. Os capitalistas pelo lado da oferta confrontam-se com os empresários pelo lado da demanda. Iniciemos com a suposição de que os meios de pagamento necessários à realização de novas combinações devem ser retirados do fluxo circular e que não há criação de meios de pagamento creditícios. Além disso, como estamos considerando uma economia sem resultados de desenvolvimento anterior, não há grandes reservas de poder de compra ocioso, pois estas, como foi demonstrado anteriormente, só são criadas pelo desenvolvimento. Um capitalista seria assim alguém que estivesse disposto a transferir ao empresário uma soma definida retirando-a de seus usos habituais, ou seja, restringindo seus gastos, quer na produção, quer no consumo.
3. A demanda do empresário é determinada pelo lucro que pode conseguir com a ajuda de determinada soma monetária, ao explorar as possibilidades que pairam diante dele.
4. E uma vez que, regra geral, ambas as partes dão valor mais alto para o dinheiro presente do que para o futuro: o empresário porque o dinheiro presente significa para ele mais dinheiro futuro; o prestador, porque segundo nossas proposições o dinheiro presente torna possível o curso ordenado de sua atividade econômica, ao passo que o dinheiro futuro é meramente acrescentado a sua renda – o preço está praticamente sempre acima do par. O preço tende a aumentar com o lucro.
5. Nos termos da teoria marginalista, o juro será igual ao lucro do “último empresário”, que é simplesmente aquele que espera da realização de seu projeto um lucro apenas suficiente para tornar possível o pagamento do juro.
6. Deve haver sempre ao menos um empresário cujo lucro compense exatamente o juro e que esteja entre os que obtêm lucros maiores e os que são excluídos da troca no mercado monetário, porque seu lucro é menor do que o juro a ser pago.
7. Podemos então dizer que o juro deve ser sempre igual ao menor lucro empresarial efetivamente realizado. Afirmação, aliás, que se reaproxima da interpretação usual. Isto é, de que o juro deve também compensar o último capitalista ou o capitalista marginal, pois noção de capitalista marginal anda junto com a do empresário marginal. Ou seja, o juro, no fim de contas, tem de ter a mesma avaliação tanto para o capitalista marginal quanto para o empresário marginal. Com isso, volta-se a rondar aqui a teoria da abstinência, isto é, de que o empresário acarreta ao capitalista, isto é, ao banqueiro, um “sacrifício marginal” que corresponde à avaliação do aumento na renda pelo aumento do juro. Então o juro também é igual ao maior sacrifício marginal que deve ser feito para satisfazer à demanda de dinheiro existente a uma dada taxa de juros.

(TDE, p. 128 a 130)

Ora, já vimos que, semelhante a Keynes, para Schumpeter o acúmulo de capital não se dá por poupança ou abstinência, mas pelo desenvolvimento econômico. Aliás, Schumpeter entende que a tendência à poupança cresceu à medida que o juro abriu um novo modo de

empregar o dinheiro poupado, ou seja, a poupança é um modo de lidar com o juro existente (TDE, p. 133). Ora, quem detém esses recursos senão o capitalista? Ao emprestar seu dinheiro, porém, ele não sacrifica uma parte de seu dinheiro? A resposta é afirmativa, o que significa concluir que o sacrifício do banqueiro está em correr riscos de não ser pago pelo fracasso do empresário. Ora, assim como há o empréstimo corriqueiro e o produtivo, há também o sacrifício ordinário e o extraordinário, ou seja, o sacrifício que gera desenvolvimento é o do empresário que, quando da sua inovação, corre o risco de fracasso e, por isso, é ele quem passa pela experiência do sacrifício, que consiste em já não ter o apoio dos bens antigos e o apoio precário dos novos bens que estão apenas surgindo em suas possibilidades. Ele é, enfim, quem rompe com o *status quo* do fluxo circular e o coloca em outro patamar. A demanda do fluxo circular geralmente limita-se à procura ordinária de bens, mas a demanda do empresário por bens afins a sua inovação rompe com a tendência à normalidade do fluxo circular. Ou seja, a demanda dos bens concretos que ele precisa já não mais pode ser medida pela procura pelos bens ordinários. Essa ruptura é o sacrifício empresarial. Só se tiver sucesso em seu empreendimento, ou seja, só se obtiver lucro empresarial poderá pagar os juros do empréstimo. Apenas, portanto, os empresários de forte personalidade, capazes de experienciar o sacrifício, podem romper os obstáculos que enfrentam as inovações, embora a cultura moderna tenha tornado a novidade um critério com o qual mede a si própria e seu progresso, sempre haverá uma resistência do mercado dos bens estabelecidos à aparição de novos bens que não mudam apenas o consumo, mas formas de vida e de relacionamento dos homens.

Aqui deve-se ressaltar a importância que Schumpeter dá ao poder de compra, isto é, de que os bens concretos nunca são capital, mas que podem, para os que os possuem e ao serem vendidos no mercado, serem convertidos em ou serem trocados por capital. O que o empresário precisa, portanto, é de acesso ao capital para ter poder de compra, isto é, para auferir bens para sua inovação. Isso já sabemos; o que então precisa ser ainda mais bem entendido é como o banqueiro se torna, nas teorias econômicas, um mero intermediário entre os que emprestam e os tomam emprestado, o que leva a perder de vista a explicação da taxa de juros. Não por acaso esse engano muitas vezes surgiu nas nações mais ricas durante as fases de estagnação. Nessas ocasiões o banqueiro não sabe bem o que fazer com os fundos disponíveis e restringe o volume do mercado monetário; com isso, o elemento de criação do poder de compra vai para o último plano e o seu lugar é cada vez mais ocupado pela prática de pagar juros por meio dos saldos bancários, isto é, os consumidores começam a receber juros sobre os depósitos que fizeram nos bancos. É claro que tais depósitos são modos de

preservar seu poder de compra para fazer negócios ou simplesmente para eventualidades como compras, viagens, tratamento de saúde, etc. Tais depósitos, invariavelmente, são feitos em bancos que pagam juros sobre eles, isto é, ninguém deposita em instituições que não ofereçam algum rendimento. Um rendimento que, aliás, não requer que o depositante trabalhe, é uma prática que, aliás, se tornou um fenômeno central na vida econômica. A ideia que uma dada soma em dinheiro rende um prêmio expandiu-se pela sociedade, isto é, em vez de trocar de carro, ou viajar, ou adquirir a obra completa de Aristóteles, vou depositar num banco e ganhar algum rendimento com esse dinheiro. O juro, portanto, faz parte de todo tipo de negócios. Tudo passa a ser pensado nos termos do mercado monetário; com isso, tornou-se um véu que, se não for afastado corretamente, não mostrará a sua verdadeira origem. Ao ser afastado, porém, ele revela o conflito originário entre as unidades de poder de compra para fins produtivos e a corrente que, pelo pagamento de juros, tende a mantê-las presas ao mercado monetário. Essa tendência alcançou, na moderna sociedade capitalista, tal importância que, para muitos economistas, tudo passa a girar em função do juro, perdendo com isso o elemento fundamental, isto é, de que ao expressar os rendimentos na forma de juro perde-se de vista a diferença entre juros para consumo e os juros produtivos, e de que estes fornecem o poder de compra para os bens concretos que, aliás, para Schumpeter, nunca são capital. E assim como no caso da renda da terra e do monopólio, em que esse fenômeno é claro, todo rendimento permanente está ligado ao juro, mas apenas externamente e, portanto, na origem não é juro. Com isso, o fator fundamental e central é o juro sobre o poder de compra, o que fornece a solução para o problema da capitalização. A dificuldade aqui está em que “no sistema econômico moderno, a taxa de juros é de tal modo um fator normativo, o juro é em tal medida um termômetro de toda a situação econômica, que é necessário levá-lo em consideração no que diz respeito a praticamente todas as ações econômicas e ele entra em todas as deliberações econômicas. Isso conduz ao fenômeno observado pela teoria desde tempos imemoriais, pelo qual todos os rendimentos de um sistema econômico, vistos de certo ângulo, tendem a se igualar” (TDE, p. 137). O diferencial aqui, portanto, é o papel das novas combinações e do lucro empresarial que alavancam o desenvolvimento e é a base do acúmulo de capital, isto é, do capital que pelo papel central do sistema bancário e do mercado monetário está na base da concepção do juro como um rendimento permanente.

Schumpeter, porém, explica que o caráter de rendimento permanente associado ao juro é uma ilusão que surge das práticas cotidianas e encontrou guarida nos economistas, ou seja, todo o rendimento é temporário e sua base está no lucro empresarial que é essencialmente passageiro. Em outras palavras, mesmo os negócios estabelecidos exatamente por não

inovarem acabam caindo na insignificância. O caráter passageiro é o exemplo do acionista, fonte, aliás, da ilusão de que se pode permanentemente “viver de ações”. Ora, não por acaso o conselho é diversificar a compra de ações, pois papéis de uma mesma empresa tendem a sumir junto com ela. É bom lembrar que há empresas que fornecem rendimento por décadas, como as das concessões de ferrovias ou rodovias, etc. Elas dependem, porém, de indivíduos inovadores e capazes de gerir introduzindo novas tecnologias aptas, por exemplo, em manter a apreciação do capital sempre acima da sua depreciação. São, porém, casos raros e a tendência é dar lugar a empresas que surgem de novas combinações e não do acúmulo de rendimentos, pois na vida dos negócios o destaque vai para o “juro produtivo” e isso principalmente porque ele se enraíza no lucro empresarial. Schumpeter adverte que nas teorias econômicas é fácil partir para a aprovação desta ou daquela posição, mas que ele, por sua vez, não pretendeu apenas explicar o fenômeno do juro, não justificá-lo. Ele pode, então, afirmar resumidamente que “O juro não é, como o lucro, por exemplo, fruto direto do desenvolvimento, no sentido de ser um prêmio pelas suas realizações. Ao contrário, é antes um freio – um freio necessário numa economia de trocas – ao desenvolvimento, uma espécie de ‘imposto sobre o lucro empresarial’” (TDE, p. 140). Em época de controle da inflação isso fica bem claro.

Apenas só a partir dessas explicações é que se pode mostrar a ilusão de que os juros seriam somente um fluxo permanente de bens aos capitalistas ou aos rentistas mais comuns espalhados pela sociedade, o que seria mais um caso de fetichismo da mercadoria dinheiro. Mesmo entendendo, contudo, que não há juros no pagamento de salário, distintamente da teoria da exploração, para Schumpeter o que vai para o bolso do capitalista, ao fim e ao cabo, sai do desenvolvimento econômico que se origina na ação criadora e no sacrifício do empresário. Há, portanto, uma tensão constante entre o empresário inovador, esse “forte devedor”, e o capitalista, o tradicional prestador de dinheiro a juros. Ora, se na era medieval havia a luta da Igreja contra o usurário, na era capitalista, no início do século 19, ele assume um papel central.

Pelo que vimos, para Schumpeter, numa economia de trocas, se há o forte cobrador na figura do banqueiro, há também o forte devedor na figura do empresário, que também impõe respeito precisamente por ser aquele tipo de endividado com o qual o capitalista corre os maiores riscos. Não se trata tampouco de entender apenas que o capitalista individual depende dele, mas sim que é dele que depende o próprio desenvolvimento do capitalismo à medida que tiver acesso a empréstimos produtivos. Isso posto, o importante aqui é ressaltar, mais uma vez, que é somente a partir da função empresarial como vanguarda do curso do

desenvolvimento é que se abre a possibilidade de efetivamente explicar a verdadeira distinção entre os juros produtivos e os juros de consumo. E assim revela-se a natureza da mola propulsora da civilização ocidental. Ainda que encobertos por um véu de ignorância milenar, os juros produtivos sempre existiram, mas em sociedades com lento crescimento, como a escravocrata e a feudal, tinham pouca significância; apenas a partir da sociedade industrial quando o crescimento se tornou impactante e dissolveu o mundo pacato da fisiocracia, foi que esse fenômeno se manifestou, embora, pelo visto, até Schumpeter ele tenha escapado da maioria dos teóricos. Com isso o economista, mais uma vez, faz tributo àqueles agentes empresariais criativos que, mais do que os filósofos, os cientistas, os políticos e os artistas, ao promoverem novas combinações nos bens de produção abrem diferentes perspectivas, formas e experiências de vida, isto é, Schumpeter presta reconhecimento e homenagem àqueles que, para ele, são a genuína fonte do desenvolvimento econômico, social e cultural.

SCHUMPETER E A METAFÍSICA

A crítica metafísica da metafísica

– Considerei – disse Finot, modestamente – que a época do anúncio leve e alegre já passou; estamos entrando no período da ciência, é necessário um ar doutoral, um tom de autoridade para se impor ao público.
H. de Balzac³

A crença no nexo causal é a superstição.
Wittgenstein.⁴

A economia, segundo Schumpeter, trata apenas de uma parte do processo social, que é um todo indivisível. Assim como numa determinada sociedade é possível fazer a história da sua literatura, da sua religião ou cultura, também se pode fazer a história de como nela se produzem e se consomem bens, e isso é o que define a atividade econômica. A sua teoria econômica originou-se numa era de grandes avanços da sociedade industrial com suas revoluções científicas, técnicas, culturais e políticas, o que acarretou um intenso debate que tornou difícil separar dos argumentos os seus aspectos ideológicos. As duas grandes vertentes nesse debate eram a teoria da exploração, proveniente de Adam Smith, Ricardo e Marx, e a de

³ Balzac, 1952a, p. 443.

⁴ Wittgenstein, L. *Tractatus lógico-philosophicus* (5.1361). Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1989, p. 48.

cunho liberal que se expressava, entre outros, por Böhm-Bawerk, Hayek e von Mises. Schumpeter reteve a sua importante noção de que o fluxo circular está alicerçado nos serviços do trabalho e da terra, isso numa época em que a terra estava em franco processo de desvalorização e fazia cada vez menos parte da riqueza das nações mais desenvolvidas. A noção de serviços do trabalho, porém, vinculava-o à teoria da exploração, mas com uma diferença fundamental, isto é, o desenvolvimento não tem por base o mais valor, mas a inovação, ou melhor, a destruição criativa. Nesse sentido, o trabalho do operário cede lugar para o trabalho do empresário criador. Sem este não se conseguiria sair do mesmo fluxo circular, ou, metaforicamente, a sociedade andaria em círculos, sem progredir. Com a concepção centralizada na inovação, Schumpeter respondeu às duas vertentes de economistas, pois não interessa se uma sociedade é comunista ou mercantil, em ambas o fator decisivo é a inovação baseada na destruição criativa.

O que Schumpeter, porém, tem em comum com sua época científica é a noção de desenvolvimento e de progresso e também a sua versão muito estabelecida em Viena já anteriormente a Carnap, Schilick e seu círculo, isto é, a noção de empirismo lógico, ou melhor, de que diferentemente da velha metafísica, agora as teorias ou concepções têm de ser comprovadas na realidade. Ora, essas posições também podem ser consideradas como metafísicas, especialmente quando declara que o fatos econômicos, ainda que impostos por determinadas condições técnicas, passam por uma cópia mental da realidade ou de quando afirma a presença da vontade na ação, sem se perguntar como é possível conectar processos subjetivos com os objetivos. Certamente Marx, com suas raízes hegelianas e fiel à noção de trabalho, não aceitaria a ingenuidade do empirismo lógico. A noção de progresso, por sua vez, vista desde uma ótica nietzschiana e heideggeriana, fazem parte do historicismo ocidental, isto é, são a continuidade da metafísica da subjetividade assegurada e reforçada pelo judaico-cristianismo e a sua crença de que o amanhã será sempre melhor do que o hoje. Ou seja, a crítica da metafísica de Schumpeter é ela mesma metafísica que de tão comprometida com a noção de desenvolvimento não consegue tematizar a si mesma. Schumpeter alerta para o engano daqueles que na linha de filósofos da História, Vico a Lamprecht, supunham que a civilização e a humanidade têm um desenvolvimento unilinear, quando a História está cheia de episódios de crises e depressão econômica, por exemplo. Nesse sentido, ele afirma: “Toda a busca de sentido da história, mesmo que em si mesmo não seja um preconceito metafísico, está intimamente vinculada ao preconceito metafísico. – mais precisamente às idéias que se originam de raízes metafísicas e se tornam preconceitos se fazemos como que realizem o trabalho da ciência empírica, desprezando lacunas intransponíveis (*unbridgeables gulfs*)”

(TDE, p. 43/TED, p. 57). Ora, esse tipo de concepção, por analogia, se estendeu à teoria darwinista da evolução “tão desacreditada em nossa época, e com a qual já se perdeu a paciência”. Nesse sentido, o darwinismo ou o evolucionismo tornaram-se diletantismo. A rejeição da metafísica, no entanto, está em que Schumpeter entende por racional apenas o procedimento que procura dar conta dos fenômenos empíricos, o que significa que tudo o que não passa pela experiência é metafísica. Ou seja, o pensamento metafísico que se apresenta como racional, independentemente dos dados empíricos, não passa de uma ilusão que deve ser afastada. O método de investigação, portanto, trata de fatos e, no caso, especialmente de dois deles: o fato da mudança histórica, isto é, a mudança social torna-se “indivíduo” histórico no tempo histórico. Dito de outro modo, só há mudança social quando ocorrem acontecimentos imprevistos, o que significa que mudanças rompem com a noção linear ou de que tais eventos giram em torno de um centro determinante. O outro fato é o de que sempre que não se consegue explicar um dado histórico a partir do precedente tem-se aí um problema não resolvido, porém não insolúvel, o que se torna claro para o caso individual. Um exemplo é o da Alemanha em 1919: a história política desse país depende dos efeitos da guerra recém-fimada. Ou seja, Schumpeter ensaia uma alternativa para o caráter imprevisível dos eventos individuais ou singulares, mas no momento de dar conta deles cai na vala comum de explicá-los segundo a concepção aristotélica da causalidade. Ou seja, o problema não resolvido só é solucionado buscando as causas que o geraram. Com isso, Schumpeter, por não compreender a metafísica em que se encontra, ensaia um passo à frente, mas dá dois passos atrás. Aliás, sem uma crítica radical do empirismo, o nexos causal torna-se a coluna vertebral da noção de desenvolvimento econômico. Ele não pode, portanto, negar que haja mudanças históricas e tampouco que a economia, seja qual for a orientação, basicamente parte da crença no desenvolvimento econômico e que a história da economia obviamente também faça parte da História universal. Ora, não é isso metafísica historicista também? A noção de “teoria” do desenvolvimento é a melhor expressão da metafísica não tematizada por Schumpeter; ela, aliás, se alicerça nas suas duas vigas mestras da metafísica ocidental que, aliás, se acentuaram na era moderna: o empirismo e o historicismo. Schumpeter está, então, em dívida com a metafísica que pretende eliminar, ou seja, sua crítica à metafísica ainda é metafísica.

O empirismo de Schumpeter é frequentemente reafirmado em TDE à medida que reconhece, ao modo de Max Weber, que a crescente racionalização que o processo social deu à vida humana e, com isso, nos deu a possibilidade de um tratamento empírico o que antes ficava entregue à especulação. É preciso advertir, contudo, que se deve, no caso especial, por exemplo, das crises econômicas, tomar o cuidado de sermos prudentes, pois aqui as

associações entre a linguagem e os conceitos podem adquirir vieses e tomar direções indesejadas. Ora, o nexu causal é a pedra angular do empirismo, mas até que ponto ele pode ser aplicado à ciência econômica? Como se pode aplicá-lo na depressão ou no *boom* econômico? Como levá-lo em conta nos momentos de pânico, como em crises como a de 1929? Schumpeter não abre mão do nexu causal, mas recorre a ele como o final de uma complexa hermenêutica de várias explicações, isto é, é a compreensão de todos os aspectos primários e secundários de, por exemplo, uma depressão econômica que pode, ao fim e ao cabo, ser reduzida a uma só explicação e, então, “aparecem como parte de um único nexu causal” (TDE, p. 156/TED, p. 236). A teoria das crises desembocaria, então, na tranquilidade do velho nexu causal aristotélico. A complexidade da compreensão, porém, ao lidar com a demanda, taxa de juros, inflação, lucros, prejuízos, coeficiente de risco, acesso às matérias-primas, salários, luta política e sindical, estado de beligerância ou de paz, etc., atinge o caráter explicativo da causalidade, que, aliás, envolve a noção linear de temporalidade, isso é, um antes e um depois.

Haveria, então, duas razões que impedem que ocorrências que seguem ordem cronológica sejam simplesmente enquadradas no nexu causal, isto é, tenham uma explicação científica e, ao fim, possam ser empiricamente comprovadas. Uma delas é que muitos eventos são precipitados pelas condutas imprevisíveis dos indivíduos e dos agentes econômicos e suas próprias especulações profissionais, o que leva o mercado de valores a crises especulativas. Outra é a de que o aumento dos preços de muitos produtos frequentemente é anterior ao aumento dos custos que, não obstante, é a verdadeira “causa” daquele. Ou seja, a relação causa-efeito é, no fundo, a expressão de relações tão complexas que perde o estatuto de necessidade. Segundo Schumpeter, “a queda do investimento de capital, a queda paralela da atividade empresarial e a estagnação das indústrias de bens de produção podem ocorrer, por exemplo, antes que o *boom* tenha atingido o seu ponto culminante externamente, no que concerne à lógica do processo; mas não é necessário que ocorram” (TDE, p.157/TED, p. 238). Mais adiante ele afirma: “Para nós a desproporcionalidade entre quantidades e preços de bens, que aparece em muitos pontos por causa da perda de equilíbrio no sistema econômico, é um fenômeno intermediário exatamente como a superprodução, e não é uma causa primária e independente” (TDE, p. 158/TED, p. 239-240). Como se vê, há, por parte do autor, uma diversidade de usos da noção de causa. Por um lado, ela é estreita demais para dar conta da hermenêutica dos processos econômicos; por outro, ela é o que dá o aval de que a explicação é empírica e não meramente especulativa.

A dificuldade da crítica metafísica da metafísica leva Schumpeter a invocar a noção de

experiência, que, aliás, não se enquadra no empirismo tradicional, como quando, abordando os momentos de depressão econômica, afirma: “A incerteza e a irregularidade são bastante compreensíveis. Os dados costumeiros se alteram para todos os negócios. A extensão e a natureza da mudança, contudo, só podem ser apreendidas com a experiência” (TDE, p. 157/TED, p. 242). Ou seja, essa experiência, por envolver tantos aspectos incertos e irregulares, vai além do mero empirismo. Essa experiência envolve precisamente o fluxo circular normal e a sua contestação pela inovação ou a destruição criativa. Embora os períodos de *boom* sejam pródigos em novas combinações, a rigor não se sai da depressão sem que também elas se façam presentes. A saída da depressão, porém, leva a uma nova fase de desenvolvimento. Ora, antes que o sistema retome a nova posição de equilíbrio os indivíduos que sofreram com a depressão têm agora de se adaptar ao *boom*. E a experiência aí envolvida é descrita assim:

Devem eles se adaptar à perturbação causada pelo boom, ou seja, pelo aparecimento de grupos de combinações novas e seus produtos, pelo seu aparecimento lado a lado com as antigas firmas e pela unilateralidade de seu aparecimento. As firmas antigas – ou seja, teoricamente, todas as existentes, com exceção das formadas no boom, e também com exceção, na prática, das afastadas do perigo por uma posição de monopólio, pela posse de vantagens peculiares ou de técnica especial duradoura – se defrontam com três possibilidades: decair, se forem inadaptáveis por razões objetivas ou pessoais; recolher as velas e tentar sobreviver numa posição mais modesta; finalmente, com seus próprios recursos ou com ajuda externa, mudar para outra indústria ou adotar outros métodos técnicos ou comerciais que significam aumentar a produção a um custo menor por unidade (TDE, p. 160/TED, p. 242).

Essa noção de experiência envolve tantos matizes que extrapolam a noção tradicional denexo causal, pois especialmente nos momentos de depressão e de *boom* ocorrem eventos que fogem à normalidade, isto é, não podem ser explicados do modo costumeiro. Ou seja, a explicação tem de lidar com variáveis imprevisíveis. Segundo Schumpeter, em todo o *boom* já está o prenúncio da posterior depressão, uma vez que a difusão das conquistas é acompanhada de uma luta pelo equilíbrio e, portanto, isso desemboca em estagnação. Schumpeter aqui desliza para um otimismo estranho ao argumentar que as crises desaparecerão antes do sistema capitalista, pois são apenas suas filhas. Seja como for, a única terapia aqui é aperfeiçoar os métodos de prognóstico para que essas crises possam ser enfrentadas de modo mais satisfatório.

A noção de nexocausal, porém, não pode ser totalmente afastada aqui, uma vez que ao se falar de desenvolvimento econômico se está movendo na historicismo, isto é, numa noção

da história soteriológica originada no judaico-cristianismo da qual, aliás, herdeira da técnica grega faz parte a ciência e o empirismo. Como alertamos, porém, Schumpeter mesmo esboça uma surpreendente saída para a superstição do nexo causal e abre a oportunidade para uma revisão da metafísica historicista, ou seja, apesar de seus compromissos com esse modelo e, ainda que ocasionalmente, esboça reação contra ele.

Vejamos mais de perto o quanto o pensamento de Schumpeter deixa margem para ir além da metafísica da presença, o que, aliás, pode resultar num debate produtivo com Marx, Nietzsche e Heidegger, entre outros.

Da metafísica da economia à economia da metafísica

O cerne do pensamento de Schumpeter está nas suas noções de brecha e destruição criativa. É nele que reside o máximo do niilismo e, portanto, a abertura para novas possibilidades, independentes, aliás, das mitologias nietzschianas e heideggerianas, como a do esquecimento do seer (*Seyn*), da vontade de poder e do eterno retorno do mesmo. A noção de destruição criativa permite, a nosso ver, uma abordagem mais consequente do fenômeno do niilismo, especialmente porque não se restringe a uma interpretação nos termos dos valores e tampouco trata a técnica ou a progressiva automatização das instalações, todavia não pensada a partir do esquecimento do seer (*Seyn*), mas como resultante dos juros produtivos e do lucro empresarial, portanto da ação econômica que essencialmente é destruição-criativa. O niilismo é destruição, mas não diretamente vinculada aos valores, pois antes destes é o mundo da terra e do trabalho que são aniquilados pela ação empresarial (ou do estado socialista). A função empresarial é decisiva, pois é ela que destrói e reconstrói o sistema econômico e, portanto, o modo de pensar e de viver. Essa aniquilação permanente do *status quo* é assim descrita por Schumpeter:

A função empresarial ocorre com a destruição pela concorrência de negócios antigos e, portanto, das vidas deles dependentes, sempre corresponde a um processo de declínio, perda e prestígio, eliminação. Esse destino também ameaça o empresário cujos poderes estejam em declínio, ou os seus herdeiros, que receberam sua riqueza sem sua habilidade. Isso não acontece apenas porque todos os lucros individuais se esgotam, não tolerando o mecanismo concorrencial nenhum valor excedente permanente, mas, antes, aniquilando-os por meio desse estímulo da luta pelo lucro, que é a força propulsora do mecanismo (TDE, p. 104/TED, p. 156).

A aniquilação do antigo modo de produzir bens é feita pela destruição criativa da

atividade empresarial à medida que ela abre brechas no fluxo circular normal. Essas brechas, que constituem a essência da destruição criativa, são instâncias em que o antigo desapareceu e a novidade ainda não apareceu, e aqui por desaparecer se quer dizer o esgotamento de práticas de produção de bens e a novidade é a consolidação de novos bens. Ou seja, a criação surge da destruição; só pode haver criação sobre a destruição. O instante imensurável dessa experiência é a brecha, não uma entidade metafísica, ou mesmo um ente singular privilegiado como o ser-ai ou a consciência transcendental monológica ou monocêntrica. A brecha aqui envolve a ação já sempre publicamente executada, nesse caso, aliás, há muitas brechas, tantas quantas forem as novas combinações postas em execução. A brecha, assim, não é um acontecimento subjetivo e mental nem objetivo que fosse originado numa constatação empírica, pois, a rigor, está essencialmente vinculada à produção de novos bens a partir da destruição dos antigos. E com mais rigor ainda, ela é a abertura aniquiladora e construtora em que estão em jogo as possibilidades de novos bens e, portanto, de novos modos e formas de vida. A brecha é o nome para o choque aniquilador do novo sobre o antigo; por isso a brecha pode, por meio das novas combinações, inaugurar as perspectivas e a curiosidade por novos gozos e alegrias, mas como é originariamente um choque, não deixa de ser traumática e provocadora de insegurança, o que, aliás, se espalha como a suspeita e às vezes até como medo do novo.

O novo, porém, não é apenas fruto da imaginação, mas um já estar em execução, o que, aliás, significa que a experiência da brecha, aberta na destruição criativa, revela novas lideranças capazes de dar conta das dificuldades que consistem na resistência do fluxo circular normal e a força das instituições e modos de produção estabelecidos, pois uma vez fora dos canais habituais a liderança empreendedora está desprovida de dados e regras de conduta seguras para sua ação. A experiência da vida cotidiana em planejar e ser prudente é importante, mas para dar conta da nova combinação ela tem basicamente de lidar com as incertezas e a tal ponto que aqui se pode até mencionar uma arte da adivinhação. O que no fluxo circular movia-se ao sabor da corrente, agora nada conta ela; o que era auxílio, agora é obstáculo; o familiar torna-se incógnita; o conhecido, desconhecido; o que era regra, agora é exceção. O que fundamentava, afunda. A destruição criativa, portanto, introduz uma diferença tal que extrapola o já experimentado e vivido; por isso, “levar a cabo um plano novo e agir com o plano habitual são coisas tão diferentes quanto fazer uma estrada e caminhar por ela” (TDE, p. 60/TED, p. 85). Embora a racionalização progressiva da vida social e o conhecimento da natureza tenham fornecido condições para enfrentar os fatos econômicos, inclusive levando a diminuir a função empresarial, o certo é que nessa instância da destruição criativa muitas vezes o trabalho preparatório meticuloso, a análise lógica, a compreensão

intelectual, podem ser fontes do fracasso. Ou seja, afastando-se do fluxo circular estabelecido até mesmo o erro desempenha outro papel qualitativamente distinto.

A luta das novas combinações contra a fortaleza do fluxo circular instalado é, portanto, também contra o sistema político e jurídico, as velhas crenças e pensamentos que tendem a se tornar grilhões que sobrevivem a sua utilidade e tendem a impedir a conquista de consumidores, pois “no peito de quem quer fazer algo novo, as forças do hábito se levantam e testemunham contra o projeto em embrião” (TDE, p. 61/TED, p. 87).

A ironia do desenvolvimento econômico é que aqueles que se esforçam para introduzir outros bens de consumo e, portanto, de novas facilidades e satisfações aos consumidores, antes de se tornarem vitoriosos passam pela experiência do sacrifício, e isso ocorre porque toda a criação tem em seu bojo o niilismo da destruição. Na brecha aí aberta não há, então, lugar para éticas quaisquer, pois operando na zona livre do passado e do futuro, longe das vistas do capitalista que lhe emprestou dinheiro e dos consumidores ainda não conquistados, o empresário age “sem nenhuma obrigação”, mas, quiçá precisamente por isso, tampouco sem sacrifício. E por “sacrifício” entenda-se que o critério para a vontade e a ação é o trabalho. Sacrifício envolve, portanto, custos. E estes são fenômenos do valor. Sacrifício, então, não se reduz a processos mentais ou psicológicos, mas diz respeito ao gasto tanto no trabalho quanto nos meios de produção, ou seja, a experiência aí envolvida está vinculada ao dispêndio tanto de trabalho quanto de meios de produção. Ou seja, ambos surgem da destruição criativa que, aliás, é a culminância da luta para satisfazer necessidades. A decisão produtiva, é certo, orienta-se para as necessidades não satisfeitas, ou seja, quanto mais um desejo é satisfeito, menor é o interesse por incrementar a sua satisfação por produções marginais ou adicionais.

O relevante aqui, porém, é que a noção de sacrifício está ligada à produção de bens, mas esta só se torna viável pela destruição criativa, ou melhor, é esta que gera novas necessidades e, por conseguinte, elabora novos canais para a criação de desejos e a sua satisfação.

Isso nos leva, então, a situar o sacrifício na essência da produção, isto é, na destruição criativa, pois somente a partir dessa experiência da aniquilação é que se pode, se houver sucesso, desfrutar das benesses da novidade. O sacrifício é a passagem pela brecha que transporta o empresário do velho modo de produção para o novo. O sacrifício que envolve o forjar e o estabelecer a novidade econômica estende-se para as práticas morais, culturais e sociais. Segundo Schumpeter, não é mera coincidência que o período de ascensão do empresário tenha dado origem ao utilitarismo e ao hedonismo, porém sua crítica a essas doutrinas é implacável, pois a conduta e o motivo do empresário “não são ‘racionais’ em nenhum outro sentido. E em *nenhum* sentido a sua motivação característica é do tipo

hedonista. Se definimos motivo hedonista da ação como o desejo de satisfazer as suas próprias necessidades, podemos realmente fazer com que as ‘necessidades’ incluam quaisquer impulsos, do mesmo modo que podemos definir o egoísmo de forma a incluir também todos os valores altruístas, baseando-se no fato de que também significam algo no sentido da autogratificação. Mas isso reduziria a nossa definição à tautologia. Se desejamos dar-lhe significado, devemos restringi-la às necessidades tais que sejam capazes de ser satisfeitas pelo consumo de bens, e àquele tipo de satisfação que se espera deste. Então não é mais verdade que nosso modelo esteja agindo de acordo com um desejo de satisfazer suas necessidades” (TDE, p. 64/TED, p. 92). O empresário criativo é o tipo mais atento e “racional”, mas também o mais egoísta, pois ao agir “sem obrigações”, tampouco deve satisfações a ninguém. Ou seja, à luz das noções tradicionais, seu comportamento seria paradoxalmente racional e irracional; tal contradição, contudo, pode ser desfeita, pois o modelo explicativo a que se propõe Schumpeter extrapola todo e qualquer outro que, por exemplo, partisse seja do hedonismo seja do utilitarismo e mais ainda se restringisse ao entendimento parcial, particular ou privado do que seria satisfazer estes ou aqueles desejos, pois desejos e necessidades dependem de novas combinações: o que pode ser desejável para um determinado modo de produção de bens pode não sê-lo para outro. O modo de ver a paisagem mudou da época das diligências para a era do trem e deste para a do automóvel. Essa passagem entre os distintos meios de produção e consumo só é possível à medida que se rompe com os modos usuais de satisfação dos desejos e necessidades; e assim, tal passagem está para além do utilitarismo e do hedonismo simplesmente porque ele envolve o sacrifício da brecha, isto é, a experiência da destruição criativa das atividades de cunho empresarial. Na brecha não há lugar para a autosatisfação, isto é, a busca para encontrar satisfação seria uma ilusão a respeito da fragilidade e da periculosidade da origem da brecha como destruição criativa, pois é nela, aliás, que se originam todos os modelos, mas mais do que isso, o erro provindo do utilitarismo e do hedonismo é tentar fazer universal a sua noção de autosatisfação passando por alto precisamente o modelo que tem a destruição como seu cerne e, portanto, confunde-se com o niilismo ativo que torna evanescente tudo aquilo que tenta fechar a brecha, isto é, que procura obstruir a abertura na qual, de modo imprevisível, são criados os novos bens e seus desejos. A brecha, enquanto tal, não é um portal aprioristicamente constituído, mas luta com o *status quo*, ou seja, é a destruição criativa em execução, inclusive na sua fase de se impor no mercado ou na sociedade. A brecha é, por conseguinte, onde se situa o sacrifício capaz de gerar novos bens e valores.

Essa luta Schumpeter entende como um comportamento psicológico, mas que, a nosso

ver, faz parte de uma experiência mais complexa do que poderia ser descrita por uma psicologia de cunho hedonista. Nas suas palavras: “A experiência ensina, todavia, que os empresários típicos se retiram da arena apenas quando e porque sua força está gasta e não se sentem mais à altura da sua tarefa. Isso não parece confirmar a imagem do homem econômico, confrontando os resultados prováveis com a desutilidade do esforço e alcançando em tempo hábil um ponto de equilíbrio além do qual ele não está disposto a ir. O esforço, em nosso caso, não parece pesar de modo algum, pelo fato de ser sentido como uma razão para parar. E a atividade de tipo empresarial é obviamente um obstáculo ao gozo hedonista daqueles tipos de mercadorias que comumente são adquiridos por rendimentos que vão além de certa medida, porque seu ‘consumo’ pressupõe lazer. Hedonisticamente, portanto, a conduta que observamos em indivíduos de nosso exemplo seria irracional” (TDE, p. 64, 65/TED, p. 92). Aqui, então, mostra-se que do ponto de vista de uma Psicologia hedonista, o comportamento do empresário seria irracional, mas isso porque tal comportamento não é um processo meramente subjetivo e psicológico, mas tem seus critérios na experiência que passam os empresários que ousam ir além do ponto de equilíbrio, isto é, que rompem com a imagem tradicional do homem econômico que zela pela utilidade repetitiva de seu esforço. Ora, essa prudência de zelar pelos resultados do esforço dependida em tal ou qual atividade econômica fica posto de lado aqui, pois ele significa simplesmente uma razão para parar, ou seja, para se preservar nos limites do fluxo circular normal e, portanto, para usufruir dos bens que aí já estão à disposição. Ora, a destruição criativa da atividade empresarial rompe com o gozo hedonista, isto é, na ação empresarial já não se tem à disposição para o gozo de certas mercadorias que para serem consumidas pressupõem lazer, isto é, pressupõem um estado de mera fruição. Do ponto de vista do hedonismo esse comportamento seria irracional, pois ele envolve sacrifício e não felicidade ou bem-estar. Isso posto, a inovação se tiver sucesso resulta em novos ricos que poderão até mesmo curtir a ilusão de fundarem dinastias semelhantes às dos barões ou príncipes medievais, mas esse desfrute não será alcançado se não passar pela zona do sacrifício.

É claro que a motivação por ter forte apelo hedonista de usufruir dos benefícios dos empreendimentos, de colher os louros dos riscos corridos, etc. Aqui, mais uma vez, porém a noção de empresário assemelha-se à do cientista e do artista, pois, para Schumpeter, não se trata de simplesmente afirmar a ausência de motivação hedonista, mas de entender essa experiência levando em conta “a indiferença ao gozo hedonista que amiúde é notório em espécies ilustres de nosso exemplo e que não é difícil entender”. Nesse sentido, aliás, o empresário pode até sonhar com castelos encantados, mas, na maioria das vezes, na origem de

seu empreendimento está a pobreza franciscana. As ilusões, desse modo, são também modos do hedonismo que, como os sonhos, são desfeitos e aniquilados no instante em que se forja uma nova combinação, que, em sua essência, é a brecha, isto é, a experiência da aniquilação na qual, a rigor, não há nada em que se assegurar.

Não há, todavia, também desejo de conquistar, impulso para lutar e ser superior aos outros? Não há, enfim, alegria para criar? E não seria isso hedonismo? Não, se por hedonismo se entender a fruição e o gozo dos bens já disponíveis e habituais, bens, enfim, que resultaram da atividade empresarial e que passaram a ser consumidos como fontes de prazer e deleite. É claro que, nas sociedades mercantis, o principal motivo da atividade empresarial é o lucro e, portanto, a propriedade privada, mas aqui é importante distinguir, no entanto, entre as instâncias das novas combinações e a satisfação das necessidades que resultam delas, ou seja, o gozo e o prazer chegam depois e pode-se falar então de uma “adaptação hedonista” como fenômeno do consumo gerado pelas necessidades criadas com as novas combinações. Ou seja, a alegria hedonista do criar, a energia despendida e a engenhosidade não são originariamente hedonistas simplesmente porque antes de qualquer adaptação está a superação das dificuldades e o correr o risco das aventuras, o que significa um andar longe do gozo hedonista e da satisfação que oferecem as coisas estabelecidas ou a segurança do consumir os bens já conhecidos, o que vale também para o utilitarismo, pois o que é ou não útil depende do sucesso ou do fracasso dos empreendimentos. Ora, a brecha é precisamente a experiência da abertura do ainda-não e do vazio, o que, aliás, nada tem a ver com o utilitarismo e o hedonismo, e se poderia acrescentar aqui o pragmatismo, embora o critério pelo resultado os assemelhe.

E o historicismo presente na noção de desenvolvimento econômico, não indica de modo mais explícito a noção da metafísica da presença que, aliás, não por acaso foi negligenciada por Schumpeter? Mesmo passando pela experiência do sacrifício não é a produção de novos bens de consumo a meta da realização humana nas sociedades industrial e pós-industrial? Não ocupa a fruição desses bens o lugar da redenção cristã? Não é a noção de desenvolvimento e de superação das crises associada à metafísica judaico-cristã da história como progresso? Nesse sentido, tanto as economias mercantis quanto as não mercantis, tanto os adeptos da teoria da exploração quanto seus inimigos liberais não estão no mesmo barco? Nesse modelo, por conseguinte, marxismo e liberalismo andam de mãos dadas. Seriam ambos, para Heidegger, a continuidade da era da técnica, isto é, a realização máxima da metafísica enquanto esquecimento do seer (*Sein*). O que, contudo, mesmo diante da crítica heideggeriana, se poderia tirar de Schumpeter como lição? E no que ela se prestaria ao debate

filosófico?

Ora, há certa ambiguidade em Schumpeter que consiste em, via empirismo, assegurar o nexos causal e estendê-lo para a história, isto é, explicar é dar razões, ou seja, buscar as causas dos fenômenos, especialmente quando se trata de crescimento e depressão econômicos. Também abundam em Schumpeter noções típicas da Filosofia da consciência como quando recorre à Psicologia, à vontade ou aos atos de escolha e, enfim, a processos subjetivos, que, aliás, foram destronados por Wittgenstein e Heidegger. Um exemplo heideggeriano reside em quando são rejeitados processos mentais que parecem estar envolvidos em sentenças do tipo “A moeda é redonda”, isto é, quando se mostra a ilusão que provém da metafísica aristotélica como a da aporia da concordância. Afirmar Heidegger:

A sentença acima é ‘correta’, ‘concorda’ com a coisa. Concordância, uma relação, uma referência e uma referência de diferença; até a igualdade só é possível entre coisas diferentes e caso a diferença seja apenas de número (metafísica). Por exemplo, duas moedas iguais coincidem uma com a outra, concordam no mesmo conteúdo, na mesma configuração e perfil. Assim também uma verdade: como verdadeira, uma sentença verdadeira ‘está em concordância’ com a coisa. Sentença e coisa: a diferença está fora de questão. A moeda é ‘redonda’, de metal – a sentença não é nada material. A moeda é redonda – a sentença não tem configuração no espaço. Com a moeda posso comprar alguma coisa – sentença não é meio de pagamento. (HEIDEGGER, 2007, p. 133.)

Ou seja, Heidegger mostra a dificuldade de conectar elementos subjetivos e os objetivos, pois não se paga o almoço com sentenças, mas com moedas, o que, aliás, reforça a noção de processos internos por oposição a externos. Para resolver essa ilusão é preciso mudar a noção mesma de verdade como concordância. Esse exemplo mostra o quanto de esforço se teria de fazer para transformar o empirismo economicista numa efetiva hermenêutica prática. O que, por ora, nos interessa, é dar conta do que na obra schumpeteriana se poderia encontrar de crítica à noção aristotélica de verdade como concordância e da sua irmã gêmea, a noção da causa e efeito, o que, no mínimo, nos permitiria fazer uma economia da metafísica.

Ora, a nosso ver, schumpeterianamente os processos mentais não só são destruídos quando da nova combinação, como passam a depender delas, isto é, o que possa ser escolha, vontade, etc., depende da novidade que foi implantada, pois, hoje em dia, por exemplo, já não se escolhe andar de diligência ou de caravela. O mais importante é que na brecha, enquanto destruição criativa ocorre a experiência do vazio entre o não-mais e o ainda-não e, portanto, aqui não mais funciona a superstição do nexos causal. A brecha ou a destruição criativa são a

abertura para possibilidades insuspeitas e inesperadas da criação. E assim, a totalidade do mundo apresenta-se em suas possibilidades na criação destrutiva, ou seja, não se trata de intuições reveladoras feitas pela ação da consciência ao modo da fenomenologia transcendental, pois são as novas combinações que pelo trabalho inauguram o mundo em sua multiplicidade de instalações ou modos de consumir. Tampouco há aqui um modo de pensar cartesiano e monocêntrico, pois existem muitas brechas na tessitura da produção e da circulação de bens de modo que, a rigor, é impossível ter uma visão de conjunto do que na complexidade da vida econômica está sendo criado agora, pois as novas combinações surgem das imprevisíveis instâncias da destruição do antigo. As intuições reveladoras como atos da consciência são, enfim, substituídas por destruições criadoras feitas pela ação do trabalhador, do empresário ou do governo.

Descontando que Schumpeter, em TDE, não tratou diretamente do papel da indústria armamentista como a vanguarda das novas combinações, não se pode também deixar de destacar a crise ambiental a que chegou a civilização. O fluxo circular mesmo é, essencialmente, destruição e construção para o consumo. Ou seja, o caráter destrutivo do fluxo circular é a garantia da sua continuidade, ou seja, ele é o *status quo*, mas em fluxo, isto é, como repetição do mesmo modo de produção, de distribuição e de consumo. É a tendência em persistir em um modo de produção e, por conseguinte, de destruição. Ou seja, sua essência é o consumir e, portanto, é um permanente destruir. Nesse sentido, a brecha da destruição criativa é a ruptura no interior da destruição que se chama desenvolvimento econômico. Aqui é importante destacar a função que, desde a História antiga, teve o juro produtivo, isto é, sempre se emprestou a juros e, destes empréstimos, sempre sobrou alguma quantia para empréstimos produtivos e, portanto, para inovações ou destruições criativas. Essa verdade, porém, somente tornou-se flagrante na era industrial pela rapidez e volume das inovações. O desenvolvimento da civilização ocidental tem por base a destruição criativa que agora mostra sua face apocalíptica, pois, ao fim e ao cabo, os serviços do trabalho não podem mais ser ingenuamente ser equiparados aos serviços da terra, como pensou Schumpeter. O que se mostra na destruição criativa é precisamente a destruição da terra. O fato de que os serviços da terra tenham caído cada vez mais de valor, isto é, desde o século 19 o valor da terra perde espaço nas riquezas nacionais, especialmente nos países mais desenvolvidos e pós-industriais. A escassez não elevaria os custos da terra? A resposta é: não! se comparada ao valor das novas combinações da sociedade pós-industrial com o valor da terra. Ora, isso só faz aumentar a ilusão típica da metafísica historicista, judaico-cristã de Schumpeter, isto é, de que seja qual for o modelo econômico, as possibilidades de novas combinações são infinitas, ou seja, o

desenvolvimento econômico, com seus *booms* e depressões, é uma interminável busca de redenção. Essa perda de valor, portanto, é um sintoma do nível a que chegou a exploração da terra, com o esgotamento das fontes e dos recursos naturais. Por isso, a nosso ver, a expressão “destruição criativa” deve, antes, ser entendida como “criação destrutiva” e é precisamente aqui que, a nosso ver, o pensamento econômico schumpeteriano sai do âmbito de uma descrição de como funciona a sociedade industrial e passa a ser entendido como uma das mais elaboradas formulações da metafísica ocidental. Para isso, obviamente, é preciso descontar o otimismo desenvolvimentista das ferramentas analíticas que impede que Schumpeter, nem de longe, dê-se conta do fundo niilista da sua concepção. Ou seja, na brecha da destruição criativa estão em xeque o empirismo e até mesmo a noção denexo causal do desenvolvimento, mas também a revelação de outra compreensão da ontologia que melhor nos ajude a entender o ser como destruição, ou seja, as bases do pensar filosófico. Schumpeter, sem se dar conta, fornece instrumentos para uma crítica da sua própria metafísica ancorada no empirismo lógico. O legado da sua obra, portanto, serviria não só para afastar a metafísica da economia, fazendo uma economia da metafísica, isto é, adotando-se uma noção hermenêutica radicalizada da experiência do processo econômico, o que ele acaba efetivamente fazendo ao principalmente sustentar a noção de destruição criativa que, aliás, já é um indicativo do fim de todas as coisas.

Estas sucintas considerações sobre a teoria schumpeteriana, portanto, nos levam a rejeitar a crença de que a economia seja uma ciência empírica, mas tampouco ela é uma doutrina moral, como entendeu Keynes, mas uma hermenêutica prática. A hermenêutica prática, porém, requer uma “desmetafísicação” das teorias econômicas. Uma tarefa que, certamente, seria gigantesca, o que, aliás, ultrapassa em muito os limites deste ensaio.

Referências

Balzac, H. de, **História da grandeza e da decadência de César Birotteau**. Tradução Gomes da Silveira. In: A Comédia Humana, vol. VIII. Porto Alegre: Editora Globo. 1952a.

_____. **A casa Nucigen**. Tradução Vidal de Oliveira. In: A comédia humana, vol. VIII. Porto Alegre: Editora Globo. 1952b.

Böhm-Bawerk, Eugen von, **A teoria da exploração do socialismo-comunismo**. Trad. Lya Luft. Rio de Janeiro: VIDE Editorial, 2013.

Heidegger, M. **Ser e verdade**. Trad. Emmanuel Carneiro Leão. Petrópolis: Editora Vozes, 2007.

Karl, R. Frederick. **Georg Eliot – a voz de um século**. Trad. Laís Lira. Rio de Janeiro: Editora Record, 1998.

Keynes, J. M. **Teoria Geral do Emprego, do Juro e do Dinheiro**. Trad. Mário R. da Cruz. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

Ricardo, D. **Princípios de economia política e tributação**. In: Os economistas. Trad. Paulo Henrique Sandroni, São Paulo: Abril Cultural, 1982.

Schumpeter, Joseph A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. Trad. Maria Silvia Possas. In: Os economistas. São Paulo: Abril Cultural. 1982.

_____. **The theory of economic development**. New York: Oxford University Press, 1961.

Wittgenstein, L. **Tractatus lógico-philosophicus** (5.1361). Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1989.