

revista trimestral de
HISTORIAS & IDEIAS

I

AFRONTAMENTO

1978

A NOSSA OBSOLETA MENTALIDADE MERCANTIL

Karl Polanyi

Este primeiro século da Idade da máquina chega ao seu fim num ambiente de medo e agitação. O seu fabuloso sucesso material deve-se à pronta e até à entusiástica subordinação do homem às necessidades da máquina. O capitalismo liberal foi com efeito a resposta inicial do homem ao desafio da Revolução industrial. Para criarmos condições para a utilização de uma maquinaria elaborada e poderosa, transformamos a economia humana num sistema auto-regulado de mercado, e moldamos os nossos pensamentos e valores na base desta inovação única e singular.

Hoje começamos a duvidar da verdade de alguns destes pensamentos e da validade de alguns destes valores. Fora dos Estados Unidos, já não se pode quase dizer que o capitalismo liberal continue a existir. Como organizar a vida humana numa sociedade de máquinas é uma questão que de novo enfrentamos. Por detrás do tecido velho e gasto do capitalismo competitivo, surge o portento de uma civilização industrial, com a sua divisão do trabalho imobilizadora, estandardização da vida, supremacia do mecanismo sobre o organismo, e da organização sobre a espontaneidade. No seio da própria ciência surge o espectro da insanidade. Eis o problema que precisa ser resolvido.

Um simples regresso aos ideais do século passado não basta para nos indicar o caminho. Temos de desafiar o futuro, embora isso nos possa

* (In *Commentary*, Vol. 3, Fevereiro de 1947, págs. 109-117. Repr. in *Primitive, Archaic and Modern Economies, essays of Karl Polanyi*, George Dalton ed., Nova Iorque: Anchor Books, 1968, págs. 59-77).

obrigar a tentar deslocar a indústria da posição que ocupa na sociedade de modo a que o factor externo, da máquina, possa ser absorvido. A procura de uma democracia industrial não é apenas a procura de uma solução para os problemas do capitalismo, como muita gente imagina. É a procura de uma resposta para o problema criado pelo próprio facto da indústria. Aqui reside o problema concreto da nossa civilização. Uma tal reorganização requer uma liberdade interior para a qual estamos muito mal preparados. Nós próprios nos encontramos imbecilizados pela herança de uma economia de mercado que nos legou ideias ultra-simplificadas sobre a função e o papel do sistema económico na sociedade. Para que a crise seja vencida precisamos de recuperar uma visão mais realista do mundo do homem, e moldar os nossos objectivos à luz desse reconhecimento.

O industrialismo é um ramo precariamente exercitado na já longa existência da humanidade. O resultado da experiência ainda está em suspenso. Mas o homem não é um ser simples e pode morrer de mais de uma maneira. O problema da liberdade individual, tão apaixonadamente discutido na nossa geração, é apenas um aspecto deste problema angustiante. Na verdade faz parte de uma necessidade muito mais vasta e mais profunda — a necessidade de uma resposta nova ao desafio total da máquina.

A nossa condição pode ser descrita nos seguintes termos: a civilização industrial ainda poderá aniquilar o homem. Mas embora a aventura de um meio ambiente progressivamente artificial não possa, não deixa de ser e, evidentemente, não deva ser voluntariamente afastada, a tarefa de adaptar a vida *nem tal contexto* aos requisitos da existência humana precisa de ser resolvida se o homem quiser continuar a viver sobre a terra. Ninguém pode profetizar se um tal ajustamento é possível, ou se o homem deverá morrer nessa tentativa. Daí a tonalidade sombria da questão.

Entretanto, a primeira fase da Idade da máquina terminou. Ela incluiu a organização de uma sociedade cujo nome derivou da sua instituição central, o mercado. Este sistema está em declínio. E no entanto a nossa filosofia prática foi modelada de maneira quase total por este episódio espectacular. Tornaram-se correntes novas noções sobre o homem e a sociedade, as quais obtiveram o estatuto de axiomas. Ei-las: em relação ao *homem* fomos levados a aceitar a heresia que as suas motivações podem ser descritas como «materiais» e «ideais», e que os incentivos sobre os quais a nossa vida quotidiana está organizada provêm das motivações «materiais». Tanto o liberalismo utilitarista como o marxismo vulgar favoreceram tais pontos de vista. Em relação à *sociedade*, propôs-se uma doutrina afirm, segundo a qual as instituições eram «determinadas» pelo sistema económico. Esta opinião era ainda mais corrente entre marxistas do que entre liberais.

Numa economia de mercado ambas as afirmações eram, evidentemente, verdadeiras. Mas só numa tal economia. Em relação ao passado tal ponto de vista não passava de um anacronismo. Em relação ao futuro era um simples preconceito. E no entanto, sob a influência de escolas de pensamento dominantes, reforçados pela autoridade da ciência e da religião, da política e dos negócios, estes dois fenómenos estritamente deli-

mitados no tempo vieram a ser considerados universais, transcendendo a fase do mercado. Superar tais doutrinas que limitam a nossa mente e a nossa alma e agravam imenso a dificuldade do ajustamento necessário para a nossa sobrevivência, requer nada menos do que uma reformulação das nossas maneiras de pensar e de sentir.

O nascimento do *laissez faire* provocou um choque na visão que o homem civilizado tinha de si próprio, de cujos efeitos ainda quase não conseguiu refazer-se. Só muito gradualmente nos damos conta daquilo que nos aconteceu há tão pouco tempo como um século.

A economia liberal, essa primeira reacção do homem perante a máquina, foi uma quebra violenta relativamente às condições que a precederam. Deu-se uma reacção em cadeia — o que até então eram simples mercados isolados converteu-se num *sistema* auto-regulado de mercados. E com a nova economia surgiu uma nova sociedade. O passo crucial foi o seguinte: trabalho e terra foram transformados em mercadorias, foram tratados como se tivessem sido produzidos para a venda. Evidentemente que, na realidade, não eram mercadorias, uma vez que não eram sequer produzidos (como a terra) ou, quando o eram, não o eram para a venda (como o trabalho). E no entanto nunca houve uma ficção tão completamente eficaz como esta. Com a compra e venda livre do trabalho e da terra, o mecanismo do mercado tornava-se aplicável a estes. Havia agora oferta e procura de trabalho; havia oferta e procura de terra. Havia, por conseguinte, um preço de mercado para o uso da força de trabalho, chamado salário, e um preço de mercado para o uso da terra, chamado renda. Ao trabalho e à terra foram agora atribuídos mercados próprios, tal como acontecia com as mercadorias que eram produzidas por seu intermédio. O verdadeiro alcance de um tal passo pode ser entendido se nos lembrarmos que *trabalho* é apenas um outro nome para *homem* e *terra* para *natureza*. A ficção de que eram mercadorias confiou o destino do homem e da natureza ao funcionamento caprichoso de um autómato marchando pelos seus próprios pés e governando-se pelas suas próprias leis.

Nunca, antes, tinha acontecido semelhante coisa. Sob o regime mercantilista, embora houvesse uma pressão deliberada no sentido de se criarem mercados, o princípio oposto ainda vigorava. O trabalho e a terra não se encontravam confiadas ao mercado; faziam parte da estrutura orgânica da sociedade. Quando a terra era comercializável, só a determinação do preço era, regra geral, deixada ao acordo das partes; quando o trabalho estava sujeito a contrato, os salários eram geralmente fixados pelas autoridades. A terra permaneceu sujeita ao costume da propriedade feudal, do mosteiro ou da legislação urbana, dependente das limitações reais e costumeiras respeitantes aos direitos dos bens de raiz; o trabalho era regulado por leis contra a indigência e vagabundagem, por estatutos de trabalhadores e artifices, leis sobre a pobreza, ordenanças corporativas ou municipais. Com efeito, todas as sociedades conhecidas dos antropólogos e historiadores restringiam os mercados às mercadorias no sentido genuíno do termo.

A economia de mercado criou assim um novo tipo de sociedade. O sistema económico ou produtivo encontrava-se aqui confiado a um meca-

nismo auto-actuante. Um mecanismo institucional controlava não só os recursos da natureza como também os seres humanos nas suas actividades quotidianas. Este instrumento do bem-estar material estava sob o controle exclusivo dos incentivos da fome e do ganho — ou, mais precisamente, medo de passar sem as necessidades vitais, e expectativa de lucro. Enquanto ninguém desprovido de propriedade pudesse satisfazer a sua fome sem primeiro vender o seu trabalho no mercado, e enquanto nenhum proprietário fosse impedido de comprar no mercado mais barato e vender no mais caro, a máquina desenfreada haveria de produzir quantidades crescentes de mercadorias para o benefício da raça humana. O medo da fome entre os trabalhadores, e a atracção pelo lucro entre os patrões, mantinham o vasto sistema em funcionamento.

Por esta via passou a existir uma «esfera económica», bem delimitada de outras instituições na sociedade. Uma vez que nenhum agregado humano pode sobreviver sem o funcionamento de um aparelho produtivo, a sua incorporação numa esfera separada e distinta da sociedade teve como consequência tornar o «resto» da sociedade dependente dessa esfera. Esta zona autónoma, por sua vez, era regulada por um mecanismo que controlava o seu funcionamento. Resultado, o mecanismo do mercado tornou-se determinante para a vida do corpo social. Não admira que o agregado humano que assim surgia fosse uma sociedade «económica», num grau nunca atingido. Os «motivos económicos» reinavam num mundo próprio, e o indivíduo foi obrigado a subordinar a eles as suas acções sob pena de ser esmagado pelo mercado monstruoso. Uma tal conversão forçada para uma perspectiva utilitarista perverteu fatalmente a auto-compreensão do homem ocidental.

Este mundo novo de «motivos económicos» baseava-se numa falácia. Na sua essência, a fome e o ganho não são mais «económicos» que o amor ou o ódio, o orgulho ou o preconceito. Nenhum motivo humano é por si económico. Não existe algo como uma experiência económica *sui generis*, no sentido em que o homem pode ter uma experiência religiosa, estética ou sexual. Estas últimas dão lugar a motivos que, genericamente, tendem a evocar experiências do mesmo género. Em relação à produção material estes termos carecem de um significado evidente em si mesmo.

O factor económico, que está subjacente a toda a vida social, não dá origem a incentivos definidos, exactamente como a lei da gravidade, que é igualmente universal. Seguramente que, se não comermos, morreremos, do mesmo modo que se tivéssemos sido esmagados sob o peso de um rochedo enorme. Mas a fome não se traduz imediatamente num incentivo para produzir. A produção não é uma actividade individual, mas colectiva. Se um indivíduo tem fome, não há nada de determinado que ele possa fazer. Por desespero, pode saquear ou roubar, mas uma tal acção dificilmente poderá ser chamada produtiva. Com o homem, animal político, tudo é dado por circunstâncias sociais e não naturais. Aquilo que levou o século XIX a pensar a fome e o ganho como «económicos» foi simplesmente a organização da produção sob a égide de uma economia de mercado.

A fome e o ganho relacionam-se com a produção através da necessidade de «obter um rendimento». Pois, sob um tal sistema, o homem,

para continuar vivo, é compelido a comprar bens no mercado por intermédio de um rendimento obtido através da venda de outros bens no mercado. O nome destes rendimentos — salários, renda, juro — varia de acordo com o que é oferecido para venda: o uso da força de trabalho, da terra ou da moeda; o rendimento designado lucro — a remuneração do empresário — deriva da venda de bens que atingem um preço superior ao dos bens utilizados na sua produção. Assim todos os rendimentos derivam de vendas, e todas as vendas — directa ou indirectamente — contribuem para a produção. Esta é, com efeito, *incidental para a obtenção de um rendimento*. Enquanto um indivíduo está «obtendo um rendimento», ele está automaticamente contribuindo para a produção. Obviamente o sistema só funciona enquanto os indivíduos têm razões para prosseguir uma actividade de «obtenção de um rendimento». Os motivos de fome e de ganho — separada e conjuntamente — fornecem-lhe uma razão. Estes dois motivos estão, assim, ligados à produção e são, portanto, chamados «económicos». Somos levados a pensar que a fome e o ganho são os incentivos sobre os quais assenta qualquer sistema económico. Esta suposição não tem qualquer fundamento. Se compararmos as sociedades humanas verificaremos que em geral a fome e o ganho não são considerados incentivos para a produção, e, quando o são, encontram-se fundidos com outros motivos poderosos.

Aristóteles tinha razão: o homem não é um ser económico, mas um ser social. Ele não procura salvaguardar o interesse que tem, como indivíduo, na aquisição de bens materiais, mas antes a garantia da sua consideração social, do seu status social e dos «bens» socialmente valorizados que detém. Ele preza as suas posses sobretudo como um meio para atingir estes fins. Os seus incentivos possuem um carácter «misto» que associamos com o objectivo de obter um reconhecimento social — os esforços produtivos são consequências meramente secundárias deste objectivo. *A economia do homem encontra-se, regra geral, submergida nas suas relações sociais*. A mudança para uma sociedade que, pelo contrário, se encontrava submergida no sistema económico, constituiu um passo inteiramente novo.

Penso que, neste ponto, devem ser aduzidas provas factuais do que digo. *Em primeiro lugar*, há as descobertas da economia primitiva. Dois nomes sobressaem: os de Bronislaw Malinowski e Richard Thurnwald. Estes e mais alguns outros investigadores, revolucionaram as nossas concepções neste campo e fundaram uma nova disciplina. O mito do selvagem individualista tinha sido desde há muito abandonado. Nem o egoísmo cru, nem a apócrifa «propensão para comerciar, permutar ou cambiar» (tão cara a Adam Smith) nem mesmo a tendência para subvir a si próprio, foram encontrados. Mas estava igualmente desacreditada a lenda da psicologia comunista do selvagem, e a sua suposta despreocupação para com os seus interesses pessoais (Grosseiramente, parecia que o homem era sempre o mesmo ao longo dos tempos. Tendo em conta as suas instituições não isoladamente, mas nas suas inter-relações, ele aparecia agindo de uma maneira que era, em termos gerais, compreensível para nós). Aquilo que nos aparecia como «comunismo» era o facto de o seu sistema produtivo ou económico estar normalmente organizado de modo a que nenhum indivíduo enfrentasse a ameaça da fome. O seu lugar à fogueira, a sua

participação nos recursos comuns, estavam assegurados e não dependiam da sua participação na caça, no pastoreio, na lavoura ou na horticultura. Eis alguns exemplos: no sistema da *terra dividida em kraals* dos kafires, «a privação é impossível; quem quer que precise de assistência obtenha sem problemas» (L. P. Mair, *An African People in the Twentieth Century*, 1934). Nenhum Kwakiutl «correu alguma vez o mínimo risco de passar fome» (E. M. Loeb, *The Distribution and Function of Money in Early Society*, 1936). «Não há miséria ou fome nas sociedades que vivem na margem da subsistência» (M. J. Herskovits, *The Economic Life of Primitive Peoples*, 1940). Com efeito, o indivíduo não corre o risco de passar fome, a menos que a comunidade como um todo corra esse risco. É a ausência de uma tal ameaça de privação ou miséria individual que torna em certo sentido a sociedade primitiva mais humana do que a do século XIX, e ao mesmo tempo menos «económica».

O mesmo se pode dizer do estímulo do ganho individual. Mais algumas citações: «O traço característico da economia primitiva é a ausência de qualquer desejo de obter lucros através da produção e troca» (R. Thurnwald, *Economics in Primitive Communities*, 1932). «O ganho, que muitas vezes é o estímulo para trabalhar em comunidades mais civilizadas, nunca actua como um impulso para trabalhar nas condições nativas originais.» (B. Malinowski *Argonauts of the Western Pacific*, 1922). Se os chamados motivos económicos fossem naturais, teríamos de pensar que todas as sociedades antigas e primitivas eram completamente anti-naturais.

Em segundo lugar, não existe qualquer diferença entre uma sociedade primitiva e uma sociedade civilizada a este respeito. Se olharmos para a cidade-Estado antiga, para os Impérios despóticos, para o feudalismo, para a vida urbana do século XIII, para o regime mercantilista do século XVI, ou o regulamentarismo do século XVIII — o sistema económico encontra-se invariavelmente submergido no social. Os incentivos nascem de uma grande variedade de fontes, como o costume, a tradição, o dever público e a convicção privada, a prática religiosa e a filiação política, a obrigação judicial e a regulamentação administrativa estabelecida pelo príncipe, pela municipalidade ou pela corporação. Hierarquia e status, compulsão legal e ameaça de punição, a aprovação na vida pública e o bom nome da vida privada, asseguram que o indivíduo contribua com a parte que lhe compete para a produção. Nem sempre o medo de privações ou o amor do lucro estão ausentes de todo. Os mercados existem em todos os tipos de sociedades, e a figura do mercador não é desconhecida em muitas civilizações. Mas os mercados isolados não se entrelaçam para formar uma economia. A motivação do ganho era específica dos mercadores, como a coragem era para o cavaleiro, a piedade para o sacerdote, e o brio para o artesão. A ideia de tornar o motivo do ganho universal nunca entrou na cabeça dos nossos antepassados. Em nenhuma época anterior ao segundo quartel do século XIX, os mercados foram mais do que um traço secundário na vida social.

Em terceiro lugar, a mudança foi surpreendentemente abrupta. O surgimento do domínio dos mercados não foi uma mudança gradual, mas um salto qualitativo. Os mercados através dos quais casas patriarcais auto-suficientes escoam o seu excedente não dirigem a produção nem

fornecem ao produtor o seu rendimento. Isto só acontece numa economia de mercado onde todos os rendimentos derivam de vendas, e as mercadorias se obtêm exclusivamente através da compra. Um mercado livre para o trabalho surgiu na Inglaterra há apenas um século. A tristemente célebre Poor Law Reform (1834) aboliu a protecção improvisada que governos patriarcais ofereciam aos pobres. As «casas de pobres» (poor houses), de refúgio para os destituídos que eram, foram transformadas em locais de vergonha e de tortura mental às quais até a fome e a miséria eram preferíveis. Morrer de fome ou trabalhar: eis a alternativa deixada ao pobre. Desta forma foi criado um mercado de trabalho nacional e competitivo. Dentro de uma década, o Bank Act (1844) estabelecia o princípio do padrão-ouro; o fabrico da moeda era retirado ao governo sem ter em conta os efeitos sobre o nível de emprego. Simultaneamente, a reforma da legislação fundiária, e a revogação das Corn Laws (1846), criaram um cartel mundial dos cereais, que submeteu o agricultor-camponês do Continente desprotegido aos caprichos do mercado. Foi assim que se estabeleceram os três pilares do liberalismo económico, o princípio segundo o qual estava organizada a economia de mercado: o trabalho deveria encontrar o seu preço no mercado; a moeda deveria ser fornecida por um mecanismo auto-regulado; as mercadorias deveriam circular livremente de país para país fossem quais fossem as consequências — em resumo, um mercado de trabalho, o padrão-ouro, e o livre câmbio. Foi induzido um processo auto-inflamatório donde resultou a transformação da estrutura primitiva de mercado, antes inofensiva, numa enormidade sociológica.

Estes factos representam, num esboço simplificado, a genealogia de uma sociedade «económica». Sob tais condições, o mundo do homem parece necessariamente ser determinado por motivos «económicos». É fácil ver porquê. Escolha-se uma motivação qualquer, a que apetecer, e organize-se a produção de tal maneira que essa motivação se torne o incentivo para que o indivíduo produza. Ter-se-á induzido uma imagem do homem na qual ele aparece como um ser inteiramente dominado por aquela motivação. Que essa motivação seja religiosa, política ou estética, que ela seja o orgulho, o preconceito, o amor, ou a inveja; o homem aparecerá como essencialmente religioso, político, estético, orgulhoso, preconceituoso, movido pelo amor ou pela inveja. Outras motivações, pelo contrário, parecerão remotas e nebulosas, uma vez que não se pode contar com a sua eficácia no processo vital da produção. A motivação particular seleccionada passará a representar a natureza «real» do homem.

Acontece que os seres humanos são capazes de trabalhar por uma grande variedade de razões, desde que as coisas estejam organizadas conforme estas mesmas razões. Os monges comerciavam por razões religiosas, e os mosteiros transformaram-se nos maiores estabelecimentos comerciais da Europa. O Kula dos habitantes das ilhas Trobriand, uma das mais complicadas organizações de comércio conhecidas até hoje, é fundamentalmente um empreendimento estético. A economia feudal era conduzida de acordo com princípios costumeiros. Com os Kwakiuti, o principal objectivo da indústria parece ser a satisfação de uma questão de honra. No despotismo mercantilista a indústria era muitas vezes planificada para servir o poder e a glória. Por conseguinte, costuma-se con-

siderar os monges, os vilões, os habitantes da Melanésia ocidental, os Kwakiutl, ou os homens de Estado do século XVIII, como sendo governados respectivamente pela religião, pelo costume, pela estética, pela honra ou pela política.

Sob o capitalismo cada indivíduo tem que obter um rendimento. Se é um operário tem que vender o seu trabalho a preços correntes; se ele é um proprietário, tem que obter o maior lucro possível, porque a consideração de que gozará entre os seus semelhantes dependerá do nível do seu rendimento. A fome e o ganho — ainda que só indirectamente — fazem-nos arar e semear, fiar e tecer, explorar minas de carvão e pilotar aviões. Em consequência, os membros de uma tal sociedade pensar-se-ão como governados por estas duas motivações gémeas. Mas na realidade o homem nunca foi tão egoísta como a teoria exigia. Embora o mecanismo do mercado tivesse privilegiado a sua dependência em relação aos bens materiais, as motivações «económicas» nunca formaram o seu único incentivo para trabalhar. Os economistas e os filósofos utilitaristas exportavam-na para abstrair, nos negócios, de todas as motivações que não fossem «materiais», mas em vão. Uma investigação mais profunda mostrava sempre que ele agia por motivos extraordinariamente «mistos», não excluindo os do dever para consigo próprio e para com os outros — e, talvez, até encontrando um prazer secreto em trabalhar por trabalhar.

Contudo, não nos preocupam aqui as motivações reais, mas as motivações presumidas; não é da psicologia, mas da ideologia dos negócios que se trata. *As ideias quanto à natureza humana baseiam-se nesta e não naquela.* Quando a sociedade espera um determinado comportamento de parte dos seus membros, e quando as instituições dominantes se tornam mais ou menos capazes de forçar um tal comportamento, as opiniões sobre a natureza humana tenderão a reflectir o ideal quer ele se aproxime da realidade ou não. Desta forma, a fome e o ganho foram definidos como motivos económicos, e presumiu-se que o homem agia segundo estes motivos na sua vida quotidiana: os seus outros motivos vieram a ser considerados mais etéreos, menos relacionados com a sua existência de todos os dias. A honra e o brío, a obrigação cívica e o dever moral, mesmo o respeito perante si próprio e a simples decência, eram agora considerados irrelevantes para a produção, e eram significativamente designadas pela palavra «ideais». Deste modo o homem era considerado composto por dois elementos, um mais ligado à fome e ao ganho, o outro à honra e ao poder. Um era «material», o outro «ideal»; um «económico», o outro «não-económico»; um «racional», o outro «não-racional». Os utilitaristas foram ao ponto de identificar os dois conjuntos de termos, dotando assim o aspecto económico do carácter humano com a auréola da racionalidade. Todo aquele que se recusasse a imaginar que as suas acções tinham em vista apenas e tão somente o ganho, era assim considerado não só imoral, como também anormal.

Além disso, o mecanismo do mercado criava a ilusão do determinismo económico como lei geral para todas as sociedades humanas. Sob uma economia de mercado, é claro, esta lei é válida. Mais, o funcionamento do sistema económico não só «influencia» o resto da sociedade,

como o determina — da mesma maneira que num triângulo os lados não se limitam a influenciar, mas determinam os ângulos. Considera-se a estratificação das classes. Oferta e procura no mercado de trabalho *identificavam-se* respectivamente com as classes dos trabalhadores e dos empregados. As classes sociais de capitalistas, de proprietários fundiários, de rendeiros, de correctores, de comerciantes, de profissionais, etc. estavam delimitadas pelos respectivos mercados da terra, moeda e capital, dos seus usos, ou de vários outros serviços. O rendimento destas classes sociais era fixado pelo mercado, a sua posição e o seu prestígio pelos seus rendimentos. Isto representava uma inversão completa do costume secular. Segundo a famosa frase de Maine, o «contrato» substituiu o «estatuto», ou segundo Tönnies, a «sociedade» sobrepuja-se à «comunidade», ou ainda, nos termos do presente artigo, *em vez de o sistema económico estar integrado no tecido das relações sociais, estas relações encontravam-se agora integradas no sistema económico.*

Enquanto as classes sociais eram directamente determinadas pelo mecanismo do mercado, outras instituições eram-no indirectamente. O Estado e o governo, o casamento e a educação dos filhos, a organização da ciência e da educação, da religião e das artes, a escolha de uma profissão, as modalidades da habitação, as formas das povoações, a própria estética da vida privada — tudo tinha de estar conforme o modelo utilitarista, ou pelo menos não interferir com o funcionamento do mecanismo do mercado.

Mas atendendo a que muito poucas actividades humanas podem ser conduzidas no vácuo, mesmo um santo precisando de um apoio, o efeito indirecto do sistema mercantil foi o de vir quase a determinar o conjunto da sociedade. Tornou-se quase impossível evitar a conclusão errónea de que tal como o homem «económico» era o homem «real», a sociedade era «realmente» o sistema económico.

Seria, contudo, mais exacto afirmar que as instituições humanas básicas recusam as motivações puras. Como o abastecimento do indivíduo e da família não depende normalmente da motivação da fome, também a motivação da família não se baseia na motivação sexual. O sexo, como a fome, é uma das motivações mais potentes quando liberta do controle das outras motivações. É provavelmente por isso que a família, em todas as suas variadas formas, nunca assenta exclusivamente no instinto sexual, com as suas intermitências e os seus caprichos, mas na combinação de várias motivações efectivas que impedem que o sexo destrua uma instituição de que depende tamanha parte da felicidade do homem. O sexo em si mesmo nunca produzirá algo mais do que um bordel, e mesmo assim deverá talvez procurar reforços entre alguns dos incentivos do mecanismo mercantil. Um sistema económico que dependesse realmente da fome para o seu normal funcionamento seria quase tão perverso como um sistema familiar baseado exclusivamente nos impulsos sexuais.

Tentar aplicar o determinismo económico a todas as sociedades humanas é pouco menos do que uma fantasia. Nada é mais evidente para o estudioso de antropologia social que a variedade de instituições que se revelam compatíveis com instrumentos de produção praticamente idênticos. Só desde que se permitiu que o mercado triturasse o tecido social do homem, reduzindo-o à uniformidade pulverizada da superfície da lua, é que a criatividade institucional do homem foi suspensa. Não admira que a sua

imaginação social mostre sinais de fadiga. Poder-se-á chegar até um ponto em que o homem não será mais capaz de recuperar a elasticidade, a riqueza e o poder imaginativo dos seus talentos originais e selvagens.

Nenhum protesto meu, penso, impedirá que me tomem por um «idealista». Aquele que despreza a importância das motivações «materiais» deve, ao que parece, estar a confiar na força dos «ideais». Não há, no entanto, pior equívoco. A fome e o ganho, em si, não têm nada de especificamente «material». O brio, a honra e o poder, por outro lado, não são necessariamente motivações «superiores» às da fome e do ganho.

A própria dicotomia, dizemos, é arbitrária. Façamos uma vez mais a analogia do sexo. Podemos seguramente estabelecer aqui uma distinção significativa entre motivações «superiores» e «inferiores». Contudo, quer para a fome, quer para o sexo é pernicioso *institucionalizar* a separação dos componentes «materiais» e «ideais» do ser humano. Em relação ao sexo, esta verdade, tão vital para a integridade essencial do ser humano, nunca deixou de ser reconhecida; está na base da instituição do casamento. Mas no terreno igualmente estratégico da economia esta verdade foi descurada. O económico foi desvinculado do resto da sociedade para vir a ser o reino da fome e do ganho. A nossa dependência animal da alimentação foi posta a nú e o medo puro de morreremos de fome autorizado a impôr-se livremente. A nossa escravidão humilhante perante o «material», que toda a cultura humana foi criada para mitigar, foi tornada, deliberadamente, mais rigorosa. Isto encontra-se na origem da «doença de uma sociedade aquisitiva», que Tawney referia. E o génio de Robert Owen manifestou-se no seu mais alto grau quando, com anos antes, descreveu a motivação do lucro como «um princípio inteiramente desfavorável à felicidade individual e pública».

Eu apelo para a restauração daquela unidade de motivos que devem informar o homem na sua actividade quotidiana de produtor, para a reabsorção do sistema económico na sociedade, para a adaptação criadora das nossas maneiras de viver a um ambiente industrial.

Em todos estes pontos, a filosofia do *laissez faire*, com o seu corolário de uma sociedade mercantil, cai pela base. Ela é responsável pela divisão da unidade vital do homem entre o homem «real», dedicado aos valores materiais, e o seu melhor eu «ideal». Ela paraliza a nossa imaginação social ao encorajar, mais ou menos inconscientemente, os preconceitos do determinismo económico. Ele prestou os seus serviços na fase da civilização industrial que já deixamos para trás. Empobrecendo embora o indivíduo, enriqueceu a sociedade. Hoje enfrentamos a tarefa fundamental da restituição à pessoa humana da sua integridade, ainda que isto signifique uma sociedade tecnologicamente menos eficiente. Em vários países e de vários modos o liberalismo clássico está sendo posto de lado. À direita, à esquerda, e ao centro, novos caminhos estão sendo explorados. Os social-democratas ingleses, os *New-dealers* americanos, e também os fascistas europeus, e as várias tendências «managerialistas» que se opõem ao *New Deal* todos rejeitam a utopia liberal. E não deveríamos ser levados pelo actual clima político, que rejeita tudo o que vier da Rússia, a uma cegueira tal que nos impeça de reconhecer

as realizações dos russos no que diz respeito à sua criatividade na adaptação a algumas características fundamentais de um ambiente industrial.

Em termos gerais, a previsão comunista do «desaparecimento do Estado» parece-me combinar elementos de utopismo liberal com uma indiferença prática quanto às liberdades institucionais. Em relação ao desaparecimento do Estado, é impossível negar que a sociedade industrial é uma sociedade complexa, e que nenhuma sociedade complexa pode existir sem um poder organizado ao centro. Mas isto não desculpa a maneira como os comunistas escamoteiam o problema das liberdades institucionais concretas. É a este nível realista que deve ser encarado o problema da liberdade individual. Nenhuma sociedade humana pode existir sem poder e coacção, assim como não existe um mundo onde a força não tenha função. A filosofia liberal apontou um falso caminho aos nossos ideais ao parecer prometer a realização de esperanças tão intrinsecamente utópicas.

Mas sob o sistema mercantil, a sociedade como tal permanece invisível. Qualquer um podia imaginar-se livre da responsabilidade por aqueles actos de coacção por parte do Estado, que pessoalmente repudiava, ou pelo desemprego e miséria dos quais, pessoalmente, não beneficiava. Pessoalmente, não estava envolvido na teia maléfica do poder e dos valores económicos. Podia, com a consciência tranquila, negar a realidade das suas responsabilidades em nome da sua liberdade imaginária. O poder e os valores económicos são, aliás, paradigmas da realidade social. Nem o poder nem os valores económicos nascem da vontade dos homens, e em relação a eles é impossível recusar-se a cooperar. A função do poder é assegurar aquela medida de conformidade necessária à sobrevivência do grupo: como mostrou David Hume, a sua raiz última é a opinião — e quem pode deixar de ter opiniões de uma espécie ou de outra? Os valores económicos, em qualquer sociedade, asseguram a utilidade dos bens produzidos; são um selo apostado na divisão do trabalho. As suas fontes são os desejos humanos — e como pode pensar-se que não preferimos uma coisa a outra? Qualquer opinião ou desejo, em qualquer sociedade em que vivamos, far-nos-á participar na criação do poder e na constituição de valores. Não é concebível uma liberdade que nos permitisse fazer o contrário. Um ideal que procurasse varrer o poder e a coacção da sociedade estaria viciado à partida. Ao desconhecer esta limitação imposta aos desejos significativos do homem, a visão mercantil da sociedade torna manifesta a sua própria imaturidade essencial.

A crise da economia de mercado põe em perigo dois tipos de liberdades: algumas boas, outras más.

Que a liberdade de explorar outros homens, ou a liberdade de realizar ganhos anormais sem fornecer serviços correspondentes à comunidade, a liberdade de impedir que invenções tecnológicas sejam aplicadas em benefício de todos, ou a liberdade para lucrar com as calamidades públicas secretamente engendradas para benefício privado, que estas liberdades desapareçam ao mesmo tempo que o mercado livre, isto é positivo. Mas a economia de mercado, sob cuja égide floresceram tais liberdades,

também produziu liberdades que consideramos extremamente valiosas. A liberdade de consciência, a liberdade da palavra, a liberdade de reunião, a liberdade de associação, a liberdade de cada um poder escolher o emprego que exercerá — nós prezamos estas liberdades por aquilo que representam em si mesmas. E no entanto elas foram em grande medida subprodutos daquela mesma economia que também gerou as liberdades perniciosas.

A existência na sociedade de uma esfera económica à parte criou por assim dizer um fosso entre a política e a economia, entre o governo e a indústria, que constituía uma espécie de «terra de ninguém». Tal como a divisão da soberania entre o papa e o imperador deixou os príncipes medievais numa situação de liberdade, que por vezes se aproximava da anarquia, de igual modo a divisão da soberania entre o governo e a indústria no século XIV permitiu que até os pobres usufruissem de uma liberdade que compensava, em parte, a sua situação desgraçada. O cepticismo corrente sobre o futuro da liberdade apoia-se largamente neste facto. Há aqueles que, como Hayek, argumentam que, tendo sido as instituições livres um produto da economia de mercado, elas se transformarão em servidão, quando ela desaparecer. Há outros, como Burnham, que afirmam a inevitabilidade de uma nova forma de servidão, chamada «managerialismo».

Argumentos deste género apenas provam até que ponto o preconceito economicista ainda é poderoso. Porque um tal determinismo, como vimos, é apenas um nome diferente para o mecanismo de mercado. Não é muito lógico determinar os efeitos da sua ausência a partir de uma necessidade económica que deriva da sua presença. É certamente contrário à experiência anglo-saxónica. Nem o congelamento da mobilidade dos trabalhadores, nem o serviço selectivo, revogaram as liberdades essenciais do povo americano, como pode testemunhar quem tenha vivido nos Estados Unidos nos anos de 1940-43. A Grã-Bretanha durante a Guerra introduziu uma planificação completa da economia e acabou com a separação entre o governo e a indústria, donde nascera a liberdade do século XIX, e contudo nunca as liberdades públicas estiveram mais asseguradas do que no auge da Guerra. Na verdade, nós teremos tanta liberdade quanta quizermos criar e salvaguardar. As garantias institucionais da liberdade pessoal são compatíveis com qualquer sistema económico. Só na sociedade de mercado é que o mecanismo económico era determinante.

O que para a nossa geração surge como um problema do capitalismo, é, na realidade, o problema muito mais difícil de uma civilização industrial. O liberalismo económico é como cego perante este facto. Defendendo o capitalismo como um sistema económico, ignora o desafio da Idade da máquina. Contudo, os perigos que hoje fazem estremecer os mais fortes transcendem a economia. Os idílios da luta anti-monopolista e da taylorização foram ultrapassados por Hiroshima. O barbarismo científico seguenos como uma sombra ameaçadora. Os alemães estavam planeando um aparelho capaz de provocar a emanção de raios mortais a partir do sol. E nós realmente produzimos uma explosão de raios mortais que conseguiu apagar a luz do sol. Os alemães tinham uma filosofia depravada mas nós tínhamos uma filosofia filantrópica. Neste paradoxo deveremos aprender a ver o símbolo do perigo que nos ameaça.

Entre aqueles que, na América, têm consciência das dimensões do problema podem discernir-se duas tendências: uns acreditam nas elites e aristocracias, no managerialismo e na grande empresa. Eles acham que o conjunto da sociedade deveria ser melhor adaptado ao sistema económico, que gostariam de manter sem alterações. Este é o ideal do *Brave New World*, onde o indivíduo se encontra condicionado a aceitar uma ordem feita para ele por aqueles que sabem mais do que ele. Outros, pelo contrário, acreditam que, numa sociedade verdadeiramente democrática, o problema da indústria se resolveria pela intervenção planificadora dos próprios produtores e consumidores. Uma tal acção consciente e responsável é, de facto, um dos elementos fundamentais da liberdade numa sociedade complexa. Mas, como a matéria deste artigo sugere, um tal empreendimento só poderá ter êxito se fôr disciplinado por uma visão global do homem e da sociedade muito diferente da que herdamos da economia de mercado.