A Função Empresarial

Jesús Huerta de Soto

Tradução:

Nuno Carvalho

+Liberdade

A FUNÇÃO EMPRESARIAL*

Dado que é impossível entender o conceito de socialismo sem antes compreender a essência da função empresarial, o presente capítulo é dedicado ao estudo do conceito, das características e dos elementos básicos da empresarialidade. A nossa conceção de função empresarial é ao mesmo tempo muito precisa e muito genérica. Está intimamente ligada ao conceito da ação humana entendida, por um lado, como uma característica essencial e eminentemente criativa de todo o ser humano e, por outro lado, como o conjunto de competências de coordenação que, espontaneamente, tornam possível o aparecimento, a manutenção e o desenvolvimento da civilização. No final, a nossa análise da função empresarial permitir-nos-á propor uma definição original de socialismo, entendido como «doença social», cujos sintomas mais característicos são um generalizado desajustamento e uma extensa descoordenação entre os comportamentos individuais e os processos sociais que constituem a vida em sociedade.

1. Definição da Função Empresarial

Num sentido geral ou amplo, a função empresarial coincide com a própria ação humana. Assim, poderíamos afirmar que qualquer pessoa que aja para modificar o presente e conseguir os seus objetivos no futuro exerce função empresarial. Embora, à primeira vista, esta definição possa parecer demasiado ampla e desfasada dos usos linguísticos atuais, é preciso ter em conta que corresponde a uma conceção de empresarialidade cada vez mais elaborada e estudada pela ciência económica[1] e que, além disso, se encontra plenamente de

* Capítulo II da obra *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial* (4.ª Edição, Madrid: Unión Editorial), na tradução portuguesa de Nuno Carvalho, publicada pela editora Bnomics como *Socialismo, Cálculo Económico e Função Empresarial* (2013). Agradecemos ao autor e à editora a sua gentil permissão para a divulgação do presente texto. Transcrição: Eugénio Dias. Revisão: Pedro Almeida Jorge.

[1] O principal teórico sobre a conceção da função empresarial desenvolvida neste livro é Israel M. Kirzner. Professor emérito de Economia da Universidade de Nova Iorque, Kirzner é autor de uma trilogia (*Competition and Entrepreneurship*, *Perception, Opportunity and Profit*, e *Discovery and the Capitalist Process*, livros publicados por The University of Chicago Press, Chicago 1973, 1979 e 1985, respetivamente) na qual amplia e aprofunda impecavelmente os diferentes aspetos da conceção da empresarialidade, inicialmente desenvolvida pelos seus professores Ludwig von Mises e Friedrich A. Hayek. Além disso, Kirzner publicou um quarto livro, todo ele dedicado a estudar as implicações que a sua conceção da empresarialidade tem sobre o campo da *ética social*, intitulado *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, publicado por Basil Blackwell, Oxford

acordo com o significado etimológico do termo «empresa». De facto, tanto a expressão portuguesa e espanhola *empresa* como as expressões francesa e inglesa *entrepeneur*[2] procedem etimologicamente do verbo latino *in prehendo-endiensum*, que significa *descobrir*, *ver*, *perceber*, *dar-se conta de*, *apanhar*, e a expressão latina *in prehensa* implica claramente a ideia de *ação*, significando *tomar*, *agarrar*, *segurar*. Em suma, empresa é sinónimo de ação e, em França, o termo *entrepreneur* é utilizado desde a alta Idade Média para designar as pessoas encarregadas de ações importantes,[3] geralmente relacionadas com a guerra, ou de levar a efeito os grandes projetos de construção de catedrais. Em língua portuguesa, um dos significados do termo empresa, de acordo com o Dicionário de Língua Portuguesa Contemporânea, é o de «trabalho árduo e dificultoso que alguém se propõe executar ou principiar; cometimento ousado». E também desde a Idade Média começou a ser utilizado o termo para denominar as insígnias de certas ordens de cavalaria que representavam o empenho na realização, sob juramento, de uma ação importante.[4] Ora, o sentido de empresa

1989. Por fim, depois de este capítulo já ter sido escrito, surgiu um novo livro notável de Kirzner, *The Meaning of Market the Process. Essays in the Development of Modern Austrian Economics,* Routledge, Chapman & Hall, Londres 1992, que apresenta, juntamente com as contribuições mais recentes do autor, um conjunto de trabalhos publicados anteriormente, que foram tidos em conta no presente livro sempre que possível. Em Espanha, a análise económica baseada na função empresarial, deixando de parte os meus próprios trabalhos, foi abordada por José T. Raga, «Proceso Económico y Acción Empresarial», em *Homenaje a Lucas Beltrán,* edit. Moneda y Crédito, Madrid 1982, pp. 597-619; por Pedro Schwartz no seu *Empresa y Libertad,* Unión Editorial, Madrid 1981, especialmente no Capítulo III, pp. 107-148; e também por Juan Marcos de la Fuente, *El empresario y su función social,* Fundación Cánovas del Castillo (3.ª edição), Madrid 1983.

[2] É curioso observar que o termo francês *entrepreneur* foi adotado literalmente na língua inglesa. Esta adoção foi relativamente tardia, sendo que, por exemplo, na tradução para inglês do *Tratado de Economia Política* de Jean-Baptiste Say, surgida em 1821, se verifica que esta transferência terminológica ainda não tinha ocorrido, vendo-se o tradutor, C.R. Prinsep, obrigado a traduzir torpemente a expressão francesa *entrepreneur* por *adventurer*. A este propósito, podem consultar-se, por exemplo, as páginas 329 e 330 da referida edição inglesa, reeditada em 1971 por Augustus M. Kelley em Nova Iorque. [disponível em https://maisliberdade.pt/biblioteca/a-treatise-on-political-economy-say/] Por sua vez, Stuart Mill lamenta que na sua língua não exista um termo equiparável ao francês *entrepreneur* quando, em 1871, afirma que «it is to be regretted that this word – undertaker – is not familiar to an English ear. French political economists enjoy a great advantage in being able to speak currently of: les profits de l'entrepreneur». *Principles of Political Economy*, reedição de Augustus M. Kelley, Fairfield 1976, nota de rodapé da página 406. [disponível em https://maisliberdade.pt/biblioteca/principles-of-political-economy/] Mill refere-se aqui quase literalmente ao título da secção III do Capítulo VII do livro 2.º da 16.ª edição do *Traité d'Economie Politique* de J.B. Say (reimpressão de Slatkine, Genebra 1982, p. 368).

[3] Bert F. Hoselitz, «The Early History of Entrepreneurial Theory», em *Explorations in Entrepreneurial History* 3, n.º 4, 15 de abril 1951, pp. 193-220.

[4] Assim, por exemplo, podemos ler no início do capítulo II da Primeira Parte da imortal obra de Cervantes que Don Quixote, «apenas se viu no campo, quando o assaltou um terrível pensamento

enquanto ação está necessária e inexoravelmente ligado a uma atitude empreendedora, que consiste em tentar procurar, descobrir, criar e reconhecer continuamente novos fins e meios (tudo isto de acordo com o significado etimológico e já visto de *in prehendo).*

A ação humana: fim, valor, meio e utilidade

Depois de termos definido a função empresarial tendo como referência o conceito de ação humana, torna-se necessário explicar o que entendemos por este termo. A ação humana é todo o comportamento ou conduta deliberada.[5] Ao agir, todo o homem pretende alcançar determinados fins, que descobriu que são importantes para si. *Meio* é tudo aquilo que o agente acredita subjetivamente ser adequado para conseguir um fim. Chamamos *utilidade* à apreciação subjetiva que o agente dá ao meio, em função do valor do fim que ele pensa que o meio lhe permitirá alcançar. Neste sentido, valor e utilidade são as duas faces de uma mesma moeda, uma vez o agente projeta o valor subjetivo que dá ao fim para o meio que acredita ser útil para alcançá-lo, precisamente através do conceito de utilidade.

Escassez, plano de ação e ato de vontade

Por definição, os meios têm de ser escassos, uma vez que, se não fossem, não seriam sequer tidos em conta no momento de agir. Ou seja, onde não houver *escassez* não há ação humana.[6] Os fins e os meios nunca estão dados; pelo

---

e tal que por pouco o não fez desistir da começada empresa; lembrou-lhe não ter sido ainda armado cavaleiro, e que, segundo a lei da cavalaria, não podia nem devia tomar armas com algum cavaleiro; e ainda que as tomara, havia de levá-las brancas, como cavaleiro donzel, sem empresa no escudo enquanto por seu esforço a não ganhasse». Ver a página 27 do primeiro volume da obra publicada pela editora Planeta de Agostini 2003.

[5] Sobre o conceito da ação humana e os seus principais elementos, consultar especialmente o Tratado de Economia de Ludwig von Mises intitulado *Human Action: A Treatise on Economics,* terceira edição revista, Henry Regnery Company, Chicago 1966, pp. 11-29 e 251-256 [disponível em https://maisliberdade.pt/biblioteca/human-action-a-treatise-on-economics/]. Mises afirma textualmente que «every agente is always an entrepreneur and speculator» (p. 252), e que «entrepreneur means acting man in regard to the changes occurring in the market» (p. 254). Também pode ser útil a leitura do livro *Action and Purpose,* de Richard Taylor, publicado pela Humanities Press em Nova Jérsia em 1980, embora na nossa opinião Taylor não insista tanto quanto deveria no facto de a essência da ação humana consistir mais em apreender ou descobrir novos fins e meios do que em alocar eficientemente meios dados a fins já pré-estabelecidos. No mesmo erro, embora de forma ainda mais grave, cai Tadeusz Kotarbinski, *Praxiology, An lntroduction to the Sciences of Efficient Action,* Polish Scientific Publishers, Varsóvia 1965.

[6] Nesse sentido, definir a economia como «a ciência que estuda a ação humana afetada pela escassez» (Avelino García Villarejo y Javier Salinas Sánchez, *Manual de Hacienda Pública,* Editorial Tecnos, Madrid 1985, p. 25) é um pleonasmo evidente, uma vez que toda a ação humana pressupõe a escassez. Como corretamente afirma Mises *(Human Action,* cit., p. 93), «where man is not restrained by the insufficient quantity of things available, there is no need for any action».

contrário, são o resultado da atividade empresarial essencial que consiste precisamente em criar, descobrir ou, simplesmente, perceber quais são os fins e os meios relevantes para o agente em cada circunstância da sua vida. Assim que acredita ter descoberto quais são os fins que valem a pena e quais os que se encontram ao seu alcance, o agente integra-os, quase sempre de forma tácita,[7] num *plano* de ação,[8] que empreende e põe em prática como consequência de um acto pessoal de *vontade*.[9]

Conceito subjetivo de tempo: passado, presente e futuro

Toda a ação humana se desenvolve sempre no *tempo,* não no seu sentido determinista, newtoniano, físico ou analógico, mas na sua conceção subjetiva, ou seja, tal como o tempo é subjetivamente sentido e experimentado pelo agente dentro do contexto de cada ação.[10] De acordo com esta conceção subjetiva do tempo, o agente sente e experimenta o passar do mesmo à medida que age, ou seja, à medida que cria, descobre, ou simplesmente se apercebe de novos fins e meios, de acordo com a essência da função empresarial já explicada. Produz-se assim na mente do agente, de forma contínua, uma espécie de fusão entre as

[7] Adiante explicaremos que a informação ou o conhecimento mais relevantes para a ação humana são muito difíceis de articular e geralmente de cariz mais tácito do que explícito.

[8] O *plano* é a representação mental de cariz prospetivo que o agente faz das diferentes etapas, elementos e possíveis circunstâncias que se podem relacionar com a sua ação. O plano é, pois, uma ordenação pessoal da informação prática que o agente possui e vai descobrindo no contexto de cada ação. Neste sentido, podemos afirmar que, à medida que o agente vai gerando informação nova, toda a ação implica um processo contínuo de *planificação indicativa* ou *pessoal*. O conceito de *planificação central* é diferente. Como veremos, corresponde à necessidade que o órgão diretivo de um sistema socialista tem de articular, de maneira tão formalizada e coordenada quanto possível, os meios que possa mobilizar coativamente para conseguir o fim a que se propõe. A planificação central fracassa porque é impossível obter a informação prática necessária. O problema que se nos apresenta não é, pois, planificar ou não planificar. Pelo contrário, assumindo que a *planificação* é indispensável em toda a ação humana, a questão é se deve ser efetuada pelo agente individual, que é o único que possui a informação prática necessária, ou por um órgão coativo alheio, que não tem a referida informação. Ver o artigo de F.A. Hayek «The New Confusion about Planning», em *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas,* Routledge & Kegan Paul, Londres 1978, pp. 232-246. Existe outra classificação de diferentes casos de planificação: integral, parcial, indicativa e individual. Todas elas, à exceção da individual, consubstanciam uma contradição irresolúvel de cariz epistemológico, que designaremos de "paradoxo da planificação" (ver a nota 11 da secção C da parte 6 do Cap. III).

[9] De acordo com São Tomás de Aquino, «voluntatis autem motivum et obiectum est finis» (ou seja «o fim é o motivo e o objeto da vontade»). *Suma Teológica*, 1-2, Q.7, a4, B.A.C., Madrid 1954, volume IV, p. 301.

[10] Sobre a ideia de que só o conceito subjetivo, experimental e dinâmico do tempo é aplicável ao campo da ação humana e da ciência económica, importa salientar o Capítulo IV da obra *The Economics of Time and Ignorance* de Gerald P. O'Driscoll e Mario J. Rizzo, publicada por Basil Blackwell, Oxford 1985, pp. 52-70. Esta conceção do tempo foi já fundamentada por Bergson, para quem «la durée toute pure est la forme que prend la succession de nos états de conscience quand notre moi se laisse vivre, quand il s`abstient d´établir une séparation entre l'état present e les états antérieurs». Ver p. 67 do *Essai sur les Donnés lnmédiates de la Conscience,* em *Oeuvres de Henry Bergson*, Presses Universitaires de France, Paris 1959.

experiências do passado (sempre subjectivas), que guarda na sua memória, e a sua projecção simultânea e criativa em relação ao futuro, na forma de imagens mentais e *expectativas*. Este futuro nunca está determinado; antes é imaginado, criado e construído passo a passo pelo agente.

Criatividade, surpresa e incerteza

O futuro é, pois, sempre *incerto,* no sentido em que ainda está por construir e o agente tem apenas algumas ideias, fantasias ou expetativas acerca do mesmo, que espera tornar realidade por meio da sua ação pessoal e da *interação* com outros agentes. Além disso, o futuro está aberto a todas as possibilidades criativas do homem, pelo que o agente o enfrenta com uma inevitável incerteza, que poderá ser reduzida pelos comportamentos padronizados próprios e alheios (instituições) e pelo seu bom exercício da função empresarial, mas que será impossível de eliminar completamente. O caráter *aberto* e *ilimitado* da incerteza a que nos referimos faz com que não seja possível aplicar ao campo da ação humana as noções tradicionais da probabilidade objetiva e subjetiva, nem tão-pouco a conceção bayesiana desenvolvida em torno desta última. Isto acontece não só porque não é possível conhecer todas as alternativas ou todos os casos possíveis, mas também porque o agente possui apenas certas crenças ou convicções subjetivas – que Mises designou de «probabilidades» de casos ou *eventos únicos*[11] – , que, à medida que se modificam ou ampliam, tendem a mudar por *surpresa,* ou seja, de forma radical e não convergente, todo o «mapa» de crenças e conhecimentos do agente. Desta forma, o agente descobre

[11] *Human Action,* cit., pp. 110-118. Apresenta-se no quadro seguinte as principais diferenças existentes entre os conceitos de probabilidade aplicáveis ao mundo da ciência natural e ao mundo da ciência da ação humana, de acordo com Mises:

Mundo da ciência natural	*Mundo da ação humana*
1. *Probabilidade de classe*: conhece-se ou pode vir a conhecer-se o comportamento da classe, mas não o comportamento individual dos seus elementos.	1. «*Probabilidade*» de caso ou evento único: não existe classe, mas conhecem-se alguns fatores que afetam o evento único e outros não. A própria ação provoca ou cria o referido evento.
2. Existe uma situação de *risco, segurável* para toda a classe.	2. Há *incerteza* inevitável dado o caráter criativo da ação humana. A incerteza não é, pois, segurável.
3. A probabilidade não pode ser expressa em *termos matemáticos*.	3. A probabilidade pode ser expressa *em termos matemáticos*.
4. Alcança-se através da lógica e da *investigação empírica*. O teorema de Bayes permite estimar a probabilidade de classe, à medida que aparece informação nova.	4. Descobre-se através da compreensão e da *estimativa empresarial*. Cada informação nova modifica *ex novo* todo o mapa de crenças e expetativas (conceito de surpresa).
5. É objeto de investigação por parte do cientista natural.	5. Conceito típico utilizado pelo *agente-empresário* ou pelo historiador.

constantemente situações completamente novas que não teria sido sequer capaz de conceber anteriormente.[12]

O custo como conceito subjetivo. O lucro empresarial

Sempre que o agente se apercebe de que deseja um certo fim, e descobre e seleciona determinados meios para o alcançar, renuncia, ao mesmo tempo, perseguir outros fins que, para si, *ex-ante,* têm um valor menor, e que ele acredita que poderiam ser alcançados utilizando os meios à sua disposição de outra forma. Chamaremos *custo* ao valor subjetivo que o agente dá aos fins a que renuncia quando decide adotar um determinado curso de ação. Ou seja, a ação implica sempre renúncia; o valor que o agente dá àquilo a que renuncia é o seu custo, e, na essência, este consiste numa valoração, estimativa ou apreciação puramente subjetiva. [13] Em princípio, todo o ser humano age porque, subjetivamente, considera que o fim que se propõe alcançar tem para si um valor superior ao custo em que planeia incorrer, ou seja, porque espera obter um *lucro* empresarial.[14] O lucro é, assim, o ganho obtido pela ação humana e constitui o *incentivo* que provoca ou motiva a tomada de ação. Nas ações sem custo, o valor

---

[12] «Surprise is that dislocation and subversion of received thoughts, which springs from an actual experience outside of what has been judged fully possible, or else an experience of a character which has never been imagined and thus never assessed as either possible or impossible; a counter-expected or else an unexpected event». G.L. Shackle, *Epistemics and Economics,* Cambridge University Press, Cambridge 1972, p. 422. Os anglo-saxónicos utilizam o termo *serendipity* para descrever a capacidade tipicamente empresarial de reconhecer as oportunidades que surgem de surpresa e não são procuradas deliberadamente. O termo provém etimologicamente do árabe *sarandib,* antigo nome do Ceilão, e adquiriu o seu sentido atual graças a Horacio Walpole, que, no século XVIII, o utilizou pela primeira vez, inspirando-se nas descobertas fortuitas e frequentes dos heróis do conto de origem persa «As Três Princesas de Serendip». Ver a carta de Horacio Walpole a Mann datada de 28 de Janeiro de 1754, na qual Walpole assinala que os heróis do referido conto «were always making discoveries, by accidents and sagacity, of things they were not in quest of». E conclui que «this discovery, indeed, is almost of that kind which I call Serendipity". Ver o Oxford English Dictionary, 2nd Edition, vol. XV, Clarendon Press, Oxford 1983, p. 5. Por seu lado, Gregorio Marañon refere-se à mesma ideia quando afirma: «La creación del genio se diferencia de la de los hombres vulgares en que lo creado por él es algo inesperado y sorprendente.» *El Greco y Toledo,* Obras Completas, editorial Espasa Calpe, Madrid 1971, p. 421.

[13] Ver a obra *L.S.E. Essays on Cost*, editada por J.M. Buchanan e G.F.Thirlby, New York University Press, Nova Iorque 1981. Especialmente as pp. 14 e 15.

[14] «Profit in a broader sense, is the gain derived from action; it is the increase in satisfaction (decrease in in uneasiness) brought about; it is the difference between the higher value attached to the result attained and the lower value attached to the sacrifices made for its attainment; it is, in other words, yield minus cost. To make profit is invariably the aim sought by any action». Ludwig von Mises, *Human Action,* cit., p. 289. De acordo com Mises, o facto de uma empresa obter perdas indica que está a usar indevidamente recursos escassos que são mais urgentemente necessários em outras linhas de produção. Por fim, esta ideia parece ter sido perfeitamente compreendida por João Paulo II, para quem «quando esta [a empresa] dá lucro, isso significa que os agentes produtivos foram adequadamente usados e as correlativas necessidades humanas devidamente satisfeitas.» Ver o seu *Centesimus Annus,* https://maisliberdade.pt/biblioteca/centesimus-annus/, 1991, Cap. IV, n.º 35 [setembro 2011].

subjetivo do fim e o lucro coincidem. Mais adiante defenderemos que toda a ação humana contém sempre uma componente empresarial pura, essencialmente criativa, que não implica qualquer custo e que é precisamente o que nos levou, num sentido amplo, a identificar os conceitos de ação humana e de função empresarial. Além disso, uma vez que o valor do fim inclui, incorpora ou integra sempre o lucro ou ganho, a partir de agora consideraremos, em muitas ocasiões, que fim e lucro são quase sinónimos, sem que tenhamos de nos deter em cada instância para clarificar a já descrita distinção entre ambos.

Racionalidade e irracionalidade. Erro e perda empresarial

A ação humana é, por definição, sempre *racional*[15], no sentido em que, *ex ante,* o agente procura e seleciona sempre os meios que acredita serem os mais adequados para alcançar os fins que considera valerem a pena. Isto é indubitavelmente compatível com a descoberta *ex post* por parte do agente de que cometeu um *erro empresarial,* ou seja, que incorreu em *perdas* empresariais, ao escolher certos fins ou meios sem se aperceber de que havia outros com mais valor para si. No entanto, o observador exterior nunca pode qualificar objetivamente uma ação de *irracional,* dado o caráter essencialmente subjetivo dos fins, custos e meios. Por isso, no campo da economia, podemos afirmar que a ação humana é um *pressuposto irredutível,* no sentido em que se trata de um conceito *axiomático* que não precisa de referência a nenhum outro nem de qualquer explicação adicional. Por outro lado, o caráter axiomático do conceito de ação humana é evidente, pois criticá-lo ou colocá-lo em dúvida implica cair numa contradição lógica insolúvel, uma vez que toda a crítica humana exige *atuação,* ou seja, uma ação humana para ser efetuada.[16]

---

[15] A economia não é, pois, uma teoria sobre a escolha ou decisão *(ex-ante* sempre racional por definição), mas uma teoria sobre os processos sociais de coordenação que, independentemente do caráter racional de todas as decisões envolvidas nos mesmos, poderão ser mais ou menos ajustados dependendo da perspicácia mostrada no exercício da ação empresarial por parte dos diferentes agentes. Ver I.M. Kirzner, *The Meaning the Market Process,* ob. cit., pp. 201-208. Além disso, não podemos deixar de salientar que é precisamente o caráter essencialmente *subjetivo* dos elementos da ação humana (fins, meios e custos) o que, de forma só aparentemente paradoxal, confere plena *objetividade* à economia, no sentido em que esta é uma ciência teórica cujas conclusões são aplicáveis a *qualquer* tipo de ação (*praxeologia*).

[16] Ludwig von Mises, *Human Action,* cit., pp. 19-22. Na nossa opinião, Mises faz uma concessão desnecessária quando afirma que, enquanto não se descobrir de que forma o mundo exterior natural determina os pensamentos humanos, a ação humana continuará a ser um pressuposto irredutível (*ultimate given*). Não só consideramos, em consonância com F.A. Hayek, que é impossível que a mente humana possa chegar a explicar-se a si mesma (*The Sensory Order,* The University of Chicago Prcss, Midway reprint, Chicago 1976, pp. 184-191), mas também que todos os deterministas caem numa contradição irresolúvel, uma vez que pretendem alcançar um conhecimento sobre a forma como o mundo exterior determina o pensamento, que, por encontrar-

Utilidade marginal e preferência temporal

Por fim, tendo em conta que, por definição, os meios são escassos, o agente terá de conseguir alcançar em primeiro lugar os fins que tenham mais valor para si e depois aqueles que sejam menos relevantes. Assim, cada unidade de meios de que disponha e que seja intercambiável e relevante no contexto da sua ação, tenderá a ser valorada pelo agente em função do fim menos importante que ele acredite conseguir alcançar com ela (*lei da utilidade marginal*). Além disso, uma vez que a ação se empreende com vista a obter determinado fim e que toda a ação se desenvolve no tempo, tendo, pois, determinada duração, o agente procurará, *ceteris paribus,* alcançar o seu fim o mais rapidamente possível. Ou seja, em igualdade de circunstâncias, o agente valorizará sempre mais os fins temporalmente mais próximos e só estará disposto a empreender ações de maior duração temporal se perspetivar que, dessa forma, poderá conseguir alcançar fins de maior valor para si (*lei da preferência temporal*).[17]

2. Características da Função Empresarial

Função empresarial e perspicácia

Em sentido estrito, a função empresarial consiste basicamente em descobrir e apreciar (*prehendo*) as oportunidades de alcançar algum fim – ou, se se preferir, de conseguir algum ganho ou lucro – que se apresentam no meio envolvente, e agir de forma a aproveitá-las. Segundo Kirzner, o exercício da empresarialidade implica uma *perspicácia* (*alertness*) especial, ou seja, um estado de *alerta* contínuo, que permita ao ser humano descobrir e perceber o que acontece à sua volta.[18] Talvez Kirzner utilize o termo inglês «alertness» por o termo *entrepreneurship* (função empresarial) ser de origem francesa e não implicar na língua anglo-saxónica a ideia de *prehendo* que tem nas línguas românicas continentais. De qualquer forma, em português, o qualificativo *perspicaz* é muito adequado para a função empresarial, uma vez que perspicácia designa, de acordo com o Dicionário da Língua Portuguesa Contemporânea, a

se já determinado, de acordo com o seu próprio critério, não poderá ser fiável. Ver M.N. Rothbard, *Individualism and the Philosophy of Social Sciences,* Cato Institute, San Francisco 1980, pp. 5-10.

[17] Ou seja, a lei da utilidade marginal e a lei da preferência temporal não são leis empíricas ou psicológicas, mas implicações lógicas do conceito social de ação humana. Segundo Mises, «the Law of Marginal Utility is already implied in the category of action» e «time preference is a categorical requisite of human action». Mises, *Human Action,* cit., pp. 124 e 484.

[18] Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship,* cit., pp. 65 e 69.

«qualidade daquele que é capaz de penetrar com subtileza, prontidão e inteligência no âmago das coisas e dos factos, que é capaz de prever o desenrolar de uma situação». Esta ideia ajusta-se perfeitamente à atividade exercida pelo empresário quando tem de decidir as ações a tomar e de avaliar o seu efeito no futuro. O estar alerta, embora também seja uma indicação aceitável de empresarialidade, por transmitir a ideia de atenção ou vigilância, é, a nosso ver, menos adequado do que o adjetivo «perspicaz», talvez por implicar uma atitude mais estática. Por outro lado, é preciso ter em conta que existe uma grande semelhança entre a perspicácia manifestada pelo historiador na seleção e interpretação dos factos relevantes do passado que lhe interessam e a perspicácia manifestada pelo empresário em relação aos factos que acredita que irão ocorrer no futuro. Daí que Mises afirme que as atividades do historiador e do empresário sejam muito semelhantes, e chegue até a definir o empresário como aquele que olha o futuro com olhos de historiador.[19]

Informação, conhecimento e empresarialidade

Não é possível compreender completamente a natureza da função empresarial tal como a estamos a abordar sem se perceber de que forma ela modifica ou altera a *informação* ou o *conhecimento* que o agente possui. Por um lado, perceber ou reconhecer novos fins e meios implica uma modificação do conhecimento do agente, uma vez que este descobre informação nova. Por outro lado, esta descoberta modifica todo o mapa ou contexto de informação ou conhecimento que o sujeito possui. Podemos perguntar-nos o seguinte: que características tem a informação ou o conhecimento relevante para o exercício da função empresarial? Vamos analisar ao pormenor seis características básicas deste tipo de conhecimento: 1) é um conhecimento *subjetivo* de caráter *prático* e não científico; 2) é um conhecimento *privado;* 3) encontra-se disperso na mente de todos os homens; 4) em grande parte, trata-se de conhecimento *tácito* e, logo, *não articulável;* 5) é um conhecimento que se cria *ex nihilo,* do nada, precisamente através do exercício da função empresarial; e 6) é um conhecimento *transmissível,* em grande parte inconscientemente, através de processos sociais extremamente complexos, cujo estudo constitui o objeto de investigação da Ciência Económica.

[19] «Acting man looks, as it were, with the eyes of a historian into the future», *Human Action,* cit., p. 58.

Conhecimento subjetivo e prático, não científico

O conhecimento que estamos a analisar, o mais importante ou relevante para o exercício da ação humana, é, antes de mais, um conhecimento *subjetivo* de caráter prático e não de natureza científica. Conhecimento prático é todo aquele que não pode ser representado de modo formal e que, pelo contrário, é adquirido ou aprendido gradualmente pelo sujeito através da prática, ou seja, da própria ação humana exercida nos seus diferentes contextos. Trata-se, como refere Hayek, do conhecimento relevante em todo o tipo de *circunstâncias particulares* tendo em conta as coordenadas subjetivas de tempo e de espaço.[20]

[20] São Tomás de Aquino define as circunstâncias particulares como «accidentia individualia humanorum actuum» (ou seja, os acidentes individuais dos atos humanos) e afirma que, além do tempo e lugar, a mais importante dessas circunstâncias particulares é a que se refere ao fim que o agente persegue («principalissima est omnium circunstantiarum illa quae attingit actuum ex parte finis»). Ver *Suma Teológica*, Parte I-II, Q7, arts. 1 e 2, volume IV, B.A.C., Madrid 1954, pp. 293-294 e 301. Por outro lado, é preciso assinalar que devemos a distinção entre os conceitos de «conhecimento prático» e de «conhecimento científico» a Michael Oakeshott *(Rationalism in Politics,* Methuen, Londres 1962; este livro foi reeditado em versão ampliada com o título de *Rationalism in Politics and other Essays,* Liberty Press, Indianápolis 1991, ver especialmente as pp. 12 e 15; é também essencial o seu livro *On Human Conduct,* Oxford University Press, Oxford 1975, reeditado por Clarendon Paperbacks, Oxford 1991, pp. 23-25, 36, 78-79 e 119-121). Esta distinção é paralela à distinção hayekiana entre «conhecimento disperso» e «conhecimento centralizado», à efetuada por Michael Polanyi entre «conhecimento tácito» e «conhecimento articulado» e à já comentada distinção de Mises entre o conhcimento sobre os «eventos únicos» e o conhecimento sobre o comportamento de toda uma «classe de fenómenos». As diferentes abordagens destes quatro autores aos diferentes tipos básicos de conhecimento podem resumir-se no seguinte quadro:

Dois tipos diferentes de CONHECIMENTO

	TIPO A	TIPO B
Oakeshott	Prático (tradicional)	Científico (ou técnico)
Hayek	Disperso	Centralizado
Polanyi	Tácito	Articulado
Mises	de «eventos únicos»	de «classes»
	ECONOMIA	
	(conhecimento tipo B sobre conhecimentos tipo A)	

As relações entre os diferentes tipos de conhecimento são complexas e estão pouco estudadas. Todo o conhecimento científico (tipo B) tem uma base tácita não articulável (tipo A). Além disso, os avanços científicos e técnicos (tipo B) não tardam em materializar-se em novos conhecimentos práticos (tipo A) mais produtivos e potentes. Por sua vez, a Economia seria um conhecimento de tipo B (científico) sobre o processo de criação e transmissão do conhecimento prático (tipo A). Assim se compreende que, segundo Hayek, o principal risco da Economia enquanto ciência radique no facto de, uma vez que consiste em teorizar sobre os conhecimentos de tipo A, se poder chegar a acreditar que, de alguma forma, aqueles que a praticam («cientistas da economia») poderão ter acesso ao conteúdo específico dos conhecimentos práticos de tipo A. Ou até chegar a ignorar completamente o conteúdo específico do conhecimento prático, como muito bem criticou Oakeshott, para quem o racionalismo, na sua versão mais perigosa, exagerada e errónea consistiria em «the assertion that what I have called practical knowledge is not knowledge at all, the assertion that, properly speaking, there is no knowledge which is not technical knowledge» (Michael Oakeshott, *Rationalism in Politics and Other Essays,* cit., p. 15).

Em suma, estamos a referir-nos a um conhecimento sobre valorações humanas concretas, ou seja, tanto dos fins pretendidos pelo agente como do conhecimento acerca dos fins que ele pensa que os outros agentes pretendem ou perseguem. Trata-se também de um conhecimento prático sobre os meios que o agente crê ter ao seu alcance para conseguir obter os seus fins, e, em particular, sobre todas as circunstâncias, pessoais ou não, que o agente considere que podem ser relevantes dentro do contexto de cada ação concreta.[21]

Conhecimento privado e disperso

O conhecimento prático é um conhecimento de cariz privado e disperso. Isto significa que cada agente possui apenas alguns «átomos» ou «bits» da informação gerada e transmitida a nível social global, [22] mas que, paradoxalmente, só ele possui, ou seja, só ele conhece e interpreta de forma consciente. Assim, todo o homem que age e exerce a função empresarial, fá-lo de forma estritamente *pessoal* e *irrepetível,* uma vez que parte da tentativa de alcançar certos fins ou objetivos de acordo com uma visão ou um conhecimento do mundo que só ele possui em toda a sua riqueza e variedade de matizes, e não é possível repetir tal e qual em qualquer outro ser humano. Desta forma, o conhecimento a que nos referimos não é algo que esteja *dado,* que se encontre disponível para todo o mundo em algum meio material de armazenamento de informação (jornais, revistas especializadas, livros, computadores, etc.). Pelo

[21] Ver em especial os artigos seminais de F.A. Hayek «Economics and Knowledge» (1937) e «The Use of Knowledge in Society» (1945), incluídos no livro *lndividualism and Economic Order,* Henry Regnery, Chicago 1972, em concreto nas páginas 35-56 e 77-91. [disponível em https://maisliberdade.pt/biblioteca/individualism-and-economic-order/] É preciso salientar que estes artigos de Hayek se encontram entre os mais importantes e fundamentais para a Ciência Económica. Não obstante, sobretudo o primeiro destes dois artigos demonstra que ainda existia, na altura em que foi escrito, uma certa confusão na mente de Hayek quanto ao caráter da Economia como ciência. De facto, uma coisa é a Economia estudar basicamente processos de transmissão de informação prática, cujo conteúdo concreto depende das circunstâncias de cada momento e lugar, e outra bem distinta, e que Hayek parece sugerir erroneamente em algumas passagens, é a Ciência Económica ser, por esta razão, uma ciência com certo conteúdo empírico. Pelo contrário, é precisamente o facto de o cientista nunca poder dispor da informação prática dispersa de que os observados dispõem que faz com que seja inevitável que a economia seja essencialmente uma ciência *teórica,* não empírica, que estuda *a forma* mas não o conteúdo específico dos processos empresariais de criação e de transmissão de informação prática (que seria objeto de estimativa e de investigação por parte do historiador ou do empresário, dependendo do facto de ter ou não acontecido). Esta observação crítica a Hayek é apresentada, de um ponto de vista ligeiramente diferente, no artigo de Israel M. Kirzner intitulado «Hayek, Knowledge and Market Processes» incluído em *Perception, Opportunity and Profit,* cit., pp. 13-33.

[22] Thomas Sowell, *Knowledge and Decisions,* Basic Books, Nova Iorque 1980, pp. 3-44. Refira-se, no entanto, que, na nossa opinião, Sowell é muito influenciado pela conceção neoclássica do equilíbrio e não chega a compreender o papel da empresarialidade. Neste sentido, ver I.M. Kirzner, «Prices, the Communication of Knowledge and the Discovery Process», em *The Political Economy of Freedom, Essays in Honor of F.A. Hayek,* Philosophia Verlag, Munique 1984, pp. 202-203.

contrário, o conhecimento relevante para a ação humana é um conhecimento de cariz essencialmente prático e estritamente privado, que só se «encontra» *disseminado* na mente de todos e cada um dos homens e mulheres que agem e que constituem a humanidade. Na Figura II-1 vamos apresentar gráficos de *bonecos palito* que nos acompanharão ao longo do presente livro, com o único propósito de nos ajudar a ilustrar a nossa análise.[23]

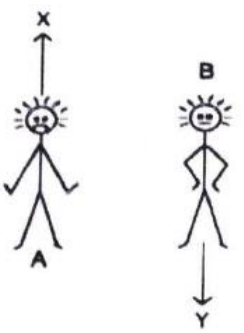

Figura II-1

Nesta figura, pretendemos representar dois seres humanos reais de carne e osso, que denominamos de «A» e «B». Cada uma das pessoas representadas por «A» e «B» possui um conhecimento próprio ou privado, ou seja, um conhecimento que a outra não tem. Além disso, da perspetiva de um observador exterior – neste caso, na nossa perspetiva – podemos dizer que «existe» um conhecimento que nós, como observadores, não temos e que se encontra disperso entre «A» e «B», no sentido em que «A» possui uma parte do mesmo e «B» a outra. Suponhamos, por exemplo, que a informação que «A» possui é a de que pretende alcançar um fim «X» (o qual representamos com a flecha sobre a sua cabeça e que se dirige a «X») e que, tendo em vista a obtenção desse fim, possui um certo conhecimento prático relevante no contexto da ação (esse

[23] Não há dúvida de que já Adam Smith tinha consciência de que o conhecimento prático era basicamente um conhecimento disseminado ou disperso quando escreveu: «What is the species of domestic industry which his capital can employ, and of which the produce is likely to be of the greatest value, *every individual, it is evident, can, in his local situation, judge much better than any statesman or lawgiver can do for him»* (itálico acrescentado). No entanto, não expressou a ideia com total clareza (cada indivíduo não só conhece «muito melhor», como é o *único* que conhece plenamente as suas circunstâncias particulares) nem foi capaz de levá-la até às últimas consequências no que se refere à impossibilidade de encarregar um órgão central de todos os assuntos humanos (uma vez que considera que isso implicaria uma «carga desnecessária de atenção», mas não uma impossibilidade lógica). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations,* «The Glasgow Edition», Liberty Classics, Indianápolis 1981, volume I, p. 456, parágrafo 10. A representação gráfica dos processos de transmissão prática e dispersa é muito difícil e optámos por efectuá-la por meio dos bonecos palito que ilustram O texto. Esperamos que a nossa análise de bonecos palito ou «homens de pau» *stickman analyisis)* seja usada com mais intensidade na ciência económica do futuro.

conjunto de conhecimento ou de informação é representado pela auréola de raios que «A» tem à volta da sua cabeça). O caso de «B» é semelhante, sendo que o fim que persegue é outro muito diferente, neste caso «Y» (representado por uma flecha que tem a seus pés e que aponta para «Y»). O conjunto de informação prática que o agente «B» considera relevante no contexto da sua ação, que visa alcançar «Y», é representado também por uma auréola com raios à volta da sua cabeça.

Em muitas ações simples, o agente possui individualmente a informação necessária para alcançar o fim a que se propõe sem que haja qualquer necessidade de ter de se relacionar com outros agentes. Nestes casos, a realização ou a não realização da ação é o resultado de um *cálculo económico* ou juízo estimativo efetuado pelo agente, que sopesa e compara *diretamente* o valor subjetivo que dá ao fim que pretende alcançar com o custo ou valor daquele a que renuncia caso persiga o fim escolhido. Ora, são poucas e muito simples as ações nas quais o agente pode tomar este tipo de decisões diretamente. A maior parte das ações em que nos envolvemos são ações muito mais complexas, do tipo das que vamos explicar em seguida. Imaginemos que, tal como representámos na figura II-1, «A» tem um grande desejo de alcançar o fim «X», mas que isso requer a existência de um meio «R» que não se encontra ao seu dispor e que o agente *não sabe* onde nem como pode obter. Suponhamos também que «B» se encontra noutro local, que pretende obter um fim muito diferente (o fim «Y») a que dedica todo o seu esforço, e que conhece, «sabe de» ou tem ao seu dispor uma grande quantidade de um recurso «R», que ele não considera útil ou adequado para alcançar o seu fim, mas que, por acaso, é aquele de que «A» necessitaria para poder alcançar o objetivo almejado («X»). Interessa ainda realçar que, como acontece na maioria dos casos reais, «X» e «Y» são *contraditórios,* ou seja, cada agente persegue objetivos distintos, com uma intensidade diferente, e com um conhecimento relativo, no que respeita aos fins e aos meios ao seu alcance, não coincidente ou desajustado (isto explica a expressão desconsolada com que desenhámos os nossos bonecos palito). Mais adiante, veremos de que forma o exercício da função empresarial permite superar este tipo de comportamentos contraditórios ou descoordenados.

Conhecimento tácito não articulável

A maior parte do conhecimento prático é um conhecimento de cariz *tácito não articulável.* Isto significa que o agente sabe como executar determinadas

ações (*know how*), mas não sabe quais são as componentes ou as partes do que está a fazer nem se as mesmas são verdadeiras ou falsas (*know that*).[24] Por exemplo, quando uma pessoa aprende a jogar golfe, não está a aprender um conjunto de leis objetivas de caráter científico que lhe permitam efetuar os movimentos necessários como resultado da aplicação de uma série de fórmulas da fisica matemática. Pelo contrário, o processo de aprendizagem consiste na aquisição de uma série de *hábitos práticos de conduta*. Da mesma forma, podemos apontar, seguindo Polanyi, o exemplo da pessoa que aprende a andar de bicicleta e tenta manter o equilíbrio movendo o guiador para o lado para que começa a cair, provocando assim uma força centrífuga que tende a manter a bicicleta em pé. No entanto, quase nenhum ciclista tem consciência ou conhecimento dos princípios físicos que subjazem à sua *capacidade*. Pelo contrário, o que o ciclista usa de facto é o seu «sentido de equilíbrio», que, de alguma forma, lhe indica de que modo se deve comportar em cada momento para evitar uma queda. Polanyi chega a afirmar que o conhecimento tácito é, na verdade, *o princípio dominante de todo o conhecimento*.[25] Mesmo o conhecimento mais profundamente formalizado e científico é sempre o resultado de uma intuição ou de um ato de criação, que não são mais do que manifestações do conhecimento tácito. O conhecimento formalizado novo que possamos adquirir graças a fórmulas, livros, gráficos, mapas, etc. é importante sobretudo porque ajuda a reorganizar todo o nosso contexto de informação a partir de diferentes pontos de vista, mais ricos e proveitosos, o que abre novas

[24] Esta distinção generalizou-se desde que foi enunciada por Gilbert Ryle, já em 1949, no seu artigo «Knowing How and Knowing That», incluído em *The Concept of Mind,* Hutchinson's University Library, Londres 1949.

[25] Michael Polanyi, *The Study of Man,* The University of Chicago Press, Chicago 1959, pp. 24-25. Todos quantos estudam economia deveriam ler este pequeno livro, que é uma verdadeira joia da ciência social. Outras obras importantes de Polanyi são *The Logic of Liberty, Personal Knowledge* e *Knowing and Being,* todas elas publicadas por The University of Chicago Press, Chicago 1951, 1958 e 1969, respetivamente. Michael Polanyi (1891-1976) – irmão de Karl Polanyi (1886-1964) – foi um homem de horizontes muito alargados e desenvolveu a sua atividade científica nos campos da química, da filosofia, da política, da sociologia e da economia. O exemplo da bicicleta é retirado da p. 144 de *Knowing and Being*. Polanyi remonta a ideia de que existem limites para a capacidade de articular o pensamento humano a estudos originários do campo da matemática e, em especial, à obra de Kurt Gödel. Ver *Personal Knowledge,* obra citada, p. 259. Hayek, por sua vez, afirma que «Gödel's theorem is but a special case of a more general principle applying to all conscious and particularly all rational processes, namely the principle that among their determinants there must always be some rules which cannot be stated or even be conscious». Ver F.A. Hayek «Rules, Perception and lntelligibility», em *Studies in Philosophy, Politics and Economics,* Simon and Schuster, Nova Iorque 1969, p. 62. O Teorema de Gödel está desenvolvido na sua obra «über formal unentscheidbare Sätze der Principia Mathematica und verwandter Systeme I», publicado em *Monatshefte für Mathematik und Physik,* n.º 38, 1931, pp. 173-198 (existe uma tradução para inglês publicada em *Collected Works of Kurt Gödel,* volume I, Oxford University Press, Oxford 1986, pp. 145-196; edição espanhola de Jesús Monterín, Alianza Editorial, Madrid 1989).

possibilidades para o exercício da intuição criativa. Assim, a impossibilidade de articular o conhecimento prático manifesta-se não só «estaticamente», no sentido em que toda a afirmação aparentemente articulada só contém informação na medida em que é interpretada graças a um conjunto de crenças e de conhecimentos não articuláveis, mas também «dinamicamente», uma vez que o *processo mental* utilizado para levar a cabo qualquer tentativa de articulação é, em si mesmo, essencialmente um conhecimento tácito e não articulável.[26]

É preciso salientar que todo o conhecimento tácito é, por natureza, difícil de articular. Se perguntarmos a uma senhora jovem que acaba de adquirir uma saia de determinada cor a razão da sua escolha, o mais provável é que nos responda que a comprou «porque lhe ficava bem», ou, simplesmente, «porque gostou dela», sem que seja capaz de nos dar uma explicação mais detalhada ou formalizada para a sua escolha. Outro tipo de conhecimento não articulável que desempenha um papel essencial no desenvolvimento da sociedade é o conhecimento formado pelo conjunto de *hábitos, tradições, instituições e normas jurídicas* que constituem o direito, tornam a sociedade possível e a que os humanos aprendem a obedecer, sem que sejam capazes de teorizar ou articular com pormenor o papel exato cumprido por essas normas e instituições nas diferentes situações e processos sociais em que intervêm. O mesmo pode dizer-se em relação à *linguagem* e, também, por exemplo, em relação à *contabilidade financeira e de custos* utilizada pelo empresário para orientar a sua ação e que não é mais do que um conhecimento ou técnica prática que, utilizada dentro de determinado contexto de economia de mercado, serve como guia de ação generalizado para os empresários, ajudando-os a alcançar os seus

[26] Na mesma linha de pensamento, recomenda-se o magnífico livro de Roger Penrose *The Emperor's New Mind: Concerning Computers, Minds and the Laws of Physics,* publicado pela Oxford University Press, Oxford 1989, no qual o autor explica detalhadamente, em várias instâncias, a grande importância que o conhecimento não articulável ou passível de ser expresso por palavras tem mesmo para as mentes científicas mais importantes (por exemplo, pp. 423-425). A minha ideia foi também avançada, há muitos anos, pelo grande Gregório Marañon, ao relatar uma conversa privada com Bergson pouco antes da sua morte, na qual o pensador francês lhe confessou o seguinte «Yo estoy seguro de que los grandes hallazgos de Cajal no fueron más que comprobaciones objectivas de hechos que su cerebro había previsto como verdaderas realidades.» [Estou convencido de que as grandes descobertas de Cajal não foram mais do que comprovações objetivas de factos que o seu cérebro tinha previsto como verdadeiras realidades] *Cajal y su Tiempo,* em *Obras Completas,* Espasa Calpe, Madrid 1971, volume VII, p. 331. Por seu lado, K. Lorenz afirma que «No important scientific fact has ever been "proved" that has not previously been simply and immediately seen by intuitive Gestalt perception. » Ver «The Role of Gestalt Perception in Animal and Human Behaviours», em *Aspects of Form,* ed. L.L. Whyte, Londres 1951, p. 176.

objetivos, ainda que, na sua maioria, eles não sejam capazes de formular uma teoria científica da contabilidade nem, muito menos, explicar qual a sua contribuição para os complicados processos de coordenação que tornam possível a vida social.[27] Assim, podemos concluir que o exercício da função empresarial tal como a definimos (capacidade de descobrir e apreciar oportunidades de lucro, adotando um comportamento consciente para aproveitá-las) consiste basicamente num conhecimento de cariz tácito e não articulável.

Caráter essencialmente criativo da função empresarial

O exercício da função empresarial não exige qualquer meio. Ou seja, a empresarialidade não implica nenhum tipo de custo, sendo, por isso, essencialmente criativa.[28] Este caráter criativo da função empresarial manifesta-se no facto de produzir lucros que, num certo sentido, surgem do nada e que designaremos de *lucros empresariais puros*. Assim, para obter lucros empresariais não é necessário dispor de qualquer meio prévio, mas apenas exercer bem a função empresarial. Para ilustrar este facto, podemos partir da situação descrita na Figura II-1. Basta a perceção da situação de *desajuste ou descoordenação* existente entre «A» e «B» para que surja, de imediato, a oportunidade de lucro empresarial puro.[29] Assim, suponhamos que, na Figura II-2, uma terceira pessoa, neste caso «C», é a que exerce a função empresarial,

---

[27] Don Lavoie, *Rivalry and Central Planning,* Cambridge University Press, Cambridge 1985. Lavoie acrescenta que se os custos fossem algo que se pudesse estabelecer de forma objetiva, científica e universal, a tomada de decisões na vida económica poderia reduzir-se a obedecer a um conjunto de regras completamente articuladas e especificadas. Mas, uma vez que os custos são algo subjetivo e que o agente só pode conhecer no contexto de cada ação concreta, a prática da função empresarial não pode ser articulada ao pormenor nem substituída por qualquer critério objetivo de cariz científico (obra citada, pp. 103-104).

[28] Segundo São Tomás de Aquino, «creare est aliquid ex nihilo facere» (ou seja, «criar é fazer algo a partir do nada»). *Suma Teológica,* Part. I, Q 45, arts. 1 ss., B.A.C., vol. II, 1948, p. 740. Não concordamos com a tese de Aquino segundo a qual só Deus é capaz de criar, uma vez que o homem também cria constantemente sempre que exerce a função empresarial. O termo *ex nihilo* tem para São Tomás um sentido excessivamente materialista, ao passo que para nós se dá sempre que o homem percebe ou se dá conta de algo que antes não teria sequer concebido (*ibidem,* p. 756). João Paulo II parece inclinar-se para a nossa interpretação na sua encíclica *Laborem Exercens* (https://www.vatican.va/content/john-paul-ii/pt/encyclicals/documents/hf_jp-ii_enc_14091981_laborem-exercens.html), quando afirma que o homem «reflete a própria ação do Criador do universo» (n.os 4 e 25), embora por vezes confunda o conceito de ação humana com o conceito de «trabalho» (ver ainda a nota 30).

[29] Na nossa perspetiva, toda a ação humana tem uma componente eminentemente criativa e não há necessidade de se distinguir entre a criatividade empresarial no âmbito económico e a criatividade em outros âmbitos humanos (artísticos, sociais, etc.), como faz Nozick erradamente, por não se aperceber de que a essência da criatividade é a mesma em todos os âmbitos e de que o conceito e as características da função empresarial que estamos a analisar são aplicáveis a toda a ação humana, independentemente do cariz da mesma. Ver Robert Nozick, *The Examined Life,* Simon and Schuster, Nova Iorque 1989, p. 40.

ao descobrir a oportunidade de lucro inerente ao desajuste ou descoordenação verificada no gráfico da Figura II-1 (representamos com uma «lâmpada que se acende» o facto de «C» se aperceber da referida oportunidade. Como é lógico, na prática, a função empresarial poderá ser exercida por «A», por «B» ou simultaneamente pelos dois, com a mesma intensidade ou com intensidades diferentes, embora para os nossos fins seja mais ilustrativo considerar que neste caso é levada a cabo por uma terceira pessoa «C»).

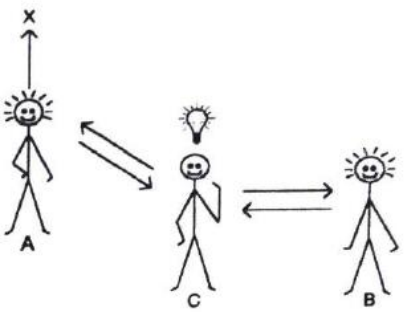

Figura II-2

De facto, basta que «C» entre em contacto com «B» e se ofereça para comprar uma certa quantidade, digamos 3 unidades monetárias, do recurso a B, recurso esse tão abundantemente disponível para «B» e a que não dá grande importância. «B» ficará enormemente satisfeito, uma vez que nunca poderia imaginar que pudesse receber tanto pelo seu recurso. Depois de realizada a troca, «C» poderá entrar em contacto com «A» e vender-lhe este recurso, de que «A» precisa tão urgentemente para levar a cabo o fim que persegue. «C» poderá vendê-lo por, digamos, 9 unidades monetárias (se «C» precisar de dinheiro, poderá obtê-lo, por exemplo, convencendo alguém que lho empreste temporariamente). Assim, como consequência do exercício da função empresarial, «C» obtém, *ex nihilo,* um lucro empresarial puro de 6 unidades monetárias.[30]

[30] O facto de a função empresarial ser essencialmente criativa e, logo, de os lucros empresariais puros surgirem do nada, pode levar a que façamos a seguinte *digressão teológica:* admitindo, a bem da discussão, que existe um *Ser Supremo,* Criador de todas as coisas a partir do nada, então, se supusermos, como vimos, que a função empresarial é uma criação *ex nihilo* de lucros empresariais puros, parece claro que o homem se assemelha a Deus precisamente quando exerce a função empresarial pura! Isto significa que o homem, mais do que *homo sapiens,* é *homo agens* ou *homo empresario,* que se assemelha a Deus quando age, mais do que quando pensa, ou seja, quando concebe e descobre novos fins e meios. Acresce que poderíamos construir toda uma teoria da *felicidade,* de acordo com a qual o que faz o homem mais feliz é assemelhar-se ao seu Criador, ou seja, o motivo de maior felicidade do homem seria aperceber-se dos seus objetivos e conseguir alcançá-los (o que implica agir e exercer a função empresarial). Não há dúvida, no entanto, de que por vezes cometemos vários erros empresariais, sobretudo no que respeita à

Neste ponto, é preciso salientar que, como consequência deste ato de empresarialidade, se produziram três efeitos de extraordinária importância. Em primeiro lugar, a função empresarial criou informação que antes não existia. Em segundo lugar, esta informação foi transmitida para todo o mercado. Em terceiro lugar, como consequência desta ação empresarial, os agentes económicos implicados aprenderam a agir uns em função dos outros. Estas consequências da empresarialidade são tão importantes, que vale a pena que as estudemos detidamente uma a uma.

Criação de informação

Toda a ação empresarial implica a criação *ex nihilo* de informação nova. Esta criação de informação tem lugar na mente da pessoa que em primeiro lugar

escolha dos fins que deveremos perseguir (felizmente, o homem não está perdido. Tem certos guias que o ajudam neste campo, como sejam a ética e a religião). Espero que o Professor Kirzner, homem de profundas convicções religiosas, não considere a minha digressão um «uso sacrílego de uma metáfora teológica». Ver Israel M. Kirzner *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice,* Basil Blackwell, Oxford 1989, p. 40. Na sua encíclica *Laborem Exercens*, que já referimos na nota 28, João Paulo II parece inclinar-se para a nossa interpretação quando afirma que o homem imita e reflete «a própria acção do Criador do Universo» (n.º 4 e n.º 25), agindo como um verdadeiro «cooperador» de Deus (n.º 25) e participando no plano original e na obra do Criador (n.º 25). Aparentemente, porém, João Paulo II confunde o conceito de «ação humana» com o conceito de «trabalho», introduzindo assim uma dicotomia inexistente de ações humanas (as relacionadas com o «trabalho» *strictu sensu* e as relacionadas com o «capital»). A verdadeira questão social não é a oposição entre «trabalho» e «capital», mas sim se é legítimo utilizar sistematicamente a agressão ou violência institucional contra a capacidade criativa que o homem exerce quando age, bem como o tipo de normas e leis a que deve submeter-se toda a ação. Além disso, o autor da encíclica não se apercebe de que, se estiver a referir-se à ação humana em geral, não faz sentido mencionar, como aí ele faz (n.º 19), o direito a receber uma «justa remuneração», pois, como veremos, todo o agente tem direito ao resultado íntegro (seja lucro ou perda) da sua criatividade ou ação empresarial. E se estiver a referir-se ao trabalho em sentido estrito como fator de produção, teoricamente, elimina de raiz toda a possibilidade criativa do mesmo. Para estas reflexões, foi muito útil o artigo de Fernando Moreno, «El Trabajo según Juan Pablo II», em *Cristianismo, Sociedad Libre y Opción por los Pobres,* Editor Eliodoro Matte Larrain, Centro de Estudios Públicos, Chile 1988, pp. 395-400. A conceção, ou, pelo menos, a linguagem e a articulação de João Paulo II sobre a capacidade empresarial ou a ação humana criativa como fator decisivo da vida social foi consideravelmente melhorada na sua encíclica posterior *Centesimus Annus,* onde refere já expressamente que o fator decisivo é «o próprio homem, ou seja a sua capacidade de *conhecimento*», nas suas duas variantes de conhecimento científico e de conhecimento prático (o necessário para «intuir e satisfazer as necessidades dos demais»). Estes tipos de conhecimento permitem ao ser humano «expressar a sua criatividade e desenvolver as suas capacidades», bem como entrar nessa «rede de conhecimento e intercomunicação» que constitui o mercado e a sociedade. João Paulo II conclui que «se torna cada vez mais evidente e determinante o papel do trabalho humano [eu diria antes da ação humana] disciplinado e *criativo e* o das capacidades de *iniciativa* e de espírito *empreendedor,* como parte essencial do trabalho (*Centesimus Annus,* Promoción Popular Cristiana, Madrid 1991, Capítulo IV, n.º 31, 32 *e* 33, pp. 66-67 [disponível em https://maisliberdade.pt/biblioteca/centesimus-annus/]). Não há dúvida de que a encíclica *Centesimus Annus* demonstra claramente que a conceção da economia por parte do Sumo Pontífice se modernizou enormemente dando um importante salto qualitativo do ponto de vista científico, tornando obsoleta grande parte da antiga doutrina social da Igreja e superando até importantes setores da própria ciência económica que continuam ainda ancorados ao mecanismo e não foram capazes de introduzir nos seus «modelos» o caráter eminentemente criativo e dinâmico da função empresarial. Ver Michael Novak, *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism,* Free Press, Nova Iorque 1993.

exerce a função empresarial, no nosso exemplo representada pelo boneco palito «C». De facto, quando «C» se apercebe de que existe uma situação como a que descrevemos atrás, que envolve «A» e «B», cria-se uma informação nova dentro da sua mente. Além disso, assim que «C» empreende a ação e entra em contacto com «A» e «B», cria-se também uma informação nova nas mentes de «A» e «B». «A» apercebe-se de que o recurso que lhe faltava e de que tanto necessitava para alcançar o seu fim está disponível mais abundantemente do que ele pensava em outros lugares do mercado e de que, por isso, pode empreender imediatamente sem problemas a ação que não tinha iniciado por falta do recurso referido. Por seu lado, «B» apercebe-se de que o recurso que abundantemente possuía e a que não dava valor é muito desejado por outras pessoas e de que, por isso, pode vendê-lo a bom preço. Além disso, parte da nova informação prática que tem origem na mente de «C» com o exercício da função empresarial, e que surge depois nas mentes de «A» e de «B», é recolhida de forma muito resumida ou comprimida num conjunto de *preços* ou relações históricas de intercâmbio (ou seja, que «B» vendeu por 3 e «A» comprou por 9).

Transmissão de informação

A criação empresarial de informação implica a sua *transmissão* simultânea no mercado. Com efeito, transmitir algo a alguém é fazer com que esse alguém gere ou crie na sua mente parte da informação que nós tenhamos criado ou descoberto anteriormente. No nosso exemplo, não só se transmitiu estritamente a «B» a ideia de que o seu recurso é importante e de que «B» não deve desperdiçá-lo, e a «A» a ideia de que pode continuar a perseguir o fim que se propunha alcançar, o que não fazia devido à falta do referido recurso; como também, através dos preços respetivos, – que são um sistema de transmissão muito potente, uma vez que transmitem muita informação a muito baixo custo – se comunica em ondas sucessivas, a todo o mercado ou sociedade, a mensagem de que o recurso em questão deve ser guardado e economizado, pois existe procura para ele. Comunica-se também que todos quantos não actuam pensando que tal recurso não existe podem obtê-lo e avançar com os seus planos de ação. Como é lógico, a informação relevante é sempre subjetiva e não existe para lá das pessoas que sejam capazes de a interpretar e descobrir, pelo que são sempre os humanos que criam, percebem e transmitem a informação. A ideia errónea de que a informação é algo objetivo radica no facto de parte da informação subjetiva criada empresarialmente se manifestar «objetivamente»

em sinais (preços, instituições, normas, «firmas», etc.) que podem ser descobertos e subjetivamente interpretados por muitos no contexto das suas ações particulares, facilitando assim a criação de novas informações subjetivas mais ricas e complexas. Ainda assim, apesar das aparências, a transmissão de informação social é basicamente tácita e subjetiva, ou seja, não é expressa e articulada, e é transmitida de forma muito resumida (na verdade, transmite-se e capta-se subjectivamente o mínimo imprescindível para coordenar o processo social); o que, por outro lado, permite aproveitar da melhor forma possível a limitada capacidade da mente humana para criar, descobrir e transmitir constantemente informação nova.

Efeito aprendizagem: coordenação e ajuste

Por fim, é necessário salientar a forma como os agentes «A» e «B» aprenderam a agir um em função do outro. Ou seja, como consequência da ação empresarial originalmente desenvolvida por «C», «B» já não delapida ou desperdiça o recurso que possuía. Em vez disso, agindo de acordo com os seus interesses, guarda-o e conserva-o. Por seu lado, «A», ao dispor do referido recurso, pode alcançar o seu fim e empreende a ação que antes evitava. Assim, ambos aprendem a agir de *forma coordenada,* ou seja, a modificar e disciplinar o seu comportamento em função do outro ser humano. Além disso, aprendem da melhor forma possível: *sem se aperceberem de que estão a aprender* e *motu proprio,* ou seja, voluntariamente e no contexto de um plano em que cada um procura os seus fins e interesses particulares. É este, e não outro, o *núcleo* do processo, tão maravilhoso como simples e eficaz, que permite a vida em sociedade.[31] Por fim, verificamos que o exercício da empresarialidade por parte

[31] Como vamos poder ver quando falarmos da arbitragem e da especulação, o ser humano aprende, graças à empresarialidade, a disciplinar o seu comportamento em função até das circunstâncias e necessidades de seres humanos futuros que ainda não nasceram (*coordenação intertemporal*). Acresce que não seria possível reproduzir este processo mesmo que os seres humanos, quer obedecendo às ordens coativas de um ditador benevolente quer por seu próprio desejo filantrópico de ajudar a humanidade, *deliberadamente* se propusessem ajustar todas as situações de descoordenação social, ainda que renunciando a procurar e a aproveitar qualquer ganho ou lucro. Efetivamente, na ausência de ganho ou lucro que sirva de incentivo, não surgirá sequer a informação prática necessária para agir e coordenar as situações de desajuste social (o que é independente do facto de o agente decidir utilizá-lo para fins de beneficência, etc., depois de perseguido e obtido o lucro empresarial). Uma sociedade cujos membros dedicassem a maior parte do tempo a «ajudar deliberadamente o próximo», e não a agir empresarialmente, seria uma sociedade tribal de cariz pré-capitalista, incapaz de manter uma fração da população que hoje habita no mundo. Assim, é teoricamente impossível que os princípios de «solidariedade» e altruísmo possam servir de guia de ação para o ser humano numa ordem que, como a social, se baseie num conjunto de relações abstratas com muitos outros indivíduos que nunca se poderia chegar a conhecer e dos quais só se recebem informações e sinais dispersos em forma de preços,

de «C» permite não só uma ação coordenada entre «A» e «B», que não existia anteriormente, mas também que estes levem a efeito um *cálculo económico* no contexto das suas respetivas ações, usando dados ou informação que não tinham ao seu dispor anteriormente e que lhes dá muito maiores possibilidades de sucesso para alcançar os seus fins. Em suma, o cálculo económico por parte de cada agente torna-se possível graças à informação gerada no processo empresarial. Ou, dito de outra forma, sem o exercício da função empresarial não se gera a informação necessária para que cada agente possa calcular ou estimar adequadamente o valor de cada curso alternativo de ação. Ou seja, *sem função empresarial não é possível o cálculo económico*.[32]

As observações feitas acima constituem ao mesmo tempo as mais importantes e as mais elementares lições da ciência social e permitem que possamos concluir que a função empresarial é, sem qualquer dúvida, a função social por excelência, uma vez que possibilita a vida em sociedade ao ajustar o comportamento individual dos seus membros. Sem função empresarial, não é possível conceber a existência de qualquer sociedade.[33]

Arbitragem e especulação

Do ponto de vista temporal, a empresarialidade pode efetuar-se de duas formas distintas: sincrónica e diacronicamente. À primeira chamamos

normas materiais e instituições. Os princípios de «solidariedade» e altruísmo são, pois, atavismos tribais que só podem ser aplicados em pequenos grupos primários e entre um número muito reduzido de participantes que têm entre si um conhecimento íntimo das suas circunstâncias pessoais. Embora não se possa dizer nada contra a atividade que muitos seres humanos realizam na sociedade para satisfazer as suas necessidades mais ou menos atávicas ou instintivas de mostrar-se «solidários» e altruístas com o «próximo», pode afirmar-se categoricamente que tentar organizar coativamente a sociedade com base em tais princípios de «Solidariedade» e altruísmo não só é teoricamente impossível, como faria desaparecer a civilização tal como a conhecemos, eliminando os humanos próximos e distantes, de forma que muito poucos restariam para receberem ajuda. Ver F.A. Hayek, *The Fatal Conceit,* obra citada, p. 13.

[32] A palavra «cálculo» procede etimologicamente da expressão latina *calx-calcis,* utilizada, entre outras coisas, para designar o giz de cal que se utilizava nos ábacos gregos e romanos. Mais adiante poderá encontrar-se uma definição mais precisa de cálculo.

[33] Segundo Kirzner, a função empresarial permite descobrir e eliminar os *erros* que ocorrem na sociedade e que passam despercebidos. No entanto, esta conceção do erro não nos parece satisfatória, uma vez que implica um juízo a partir da posição de um hipotético ser omnisciente que conhecesse todas as situações de desajuste que ocorrem na sociedade. Na nossa perspetiva, o conceito de erro só faz sentido em termos subjetivos, ou seja, sempre que o agente se apercebe, *a posteriori,* de que não devia ter perseguido determinado fim ou que não devia ter utilizado determinados meios, uma vez que, ao agir, incorreu em custos – ou seja, renunciou à consecução de fins – que para si têm mais valor do que aqueles que conseguiu (isto é, teve *perdas empresariais*). Além disso, é preciso ter em conta que a eliminação de erros no sentido objetivista de Kirsner costuma ser apreciada pelos agentes como acertos afortunados que dão origem a importantes lucros ou ganhos empresariais. Israel M. Kirzner «Economics and Error», em *Perception, Opportunity and Profit,* The University of Chicago Press, Chicago 1979, pp. 120-137.

arbitragem, e trata-se da função empresarial exercida no *presente* (entendido como o presente temporal na perspetiva do agente)[34] entre dois lugares ou duas situações da sociedade distintas; a segunda designamos de *especulação*, e trata-se da empresarialidade exercida entre dois momentos de tempo diferentes. Poderia pensar-se que, no caso da arbitragem, o que a função empresarial faz é descobrir e transmitir uma informação que *já existe* mas que se encontra dispersa, ao passo que, no caso da especulação, se cria e transmite informação «nova». No entanto, esta distinção é puramente artificial, dado que descobrir o que «existia», mas que não se sabia que existia, equivale a *criar*. Assim, qualitativa e teoricamente não se pode considerar que exista qualquer tipo de diferença entre a arbitragem e a especulação. Ambos os tipos de empresarialidade dão lugar a coordenação social (*intratemporal* no caso da arbitragem e *intertemporal* no caso da especulação) e *criam* tendências do mesmo tipo em relação ao ajuste ou à coordenação.

Direito, dinheiro e cálculo económico

No nosso exemplo gráfico, dificilmente «C» poderia ter exercido a sua função empresarial criativa se qualquer outra pessoa pudesse, *por meio do uso da força,* retirar-lhe o resultado da mesma; ou se «A» ou «B», por exemplo, o tivessem *enganado* e não lhe tivessem entregado o recurso ou as unidades monetárias prometidas. Isto significa que o exercício da função empresarial e, em geral, da ação humana, exige que as pessoas nela envolvidas sigam constante e repetidamente determinadas regras e normas de conduta, ou seja, respeitem o direito. Este direito é constituído por um conjunto de normas que se foram formando e aperfeiçoando de forma gradual e consuetudinária. O conjunto de normas define basicamente o direito de propriedade (*several property,* na terminologia mais recente de Hayek[35]) e pode ser reduzido aos princípios essenciais de respeito pela vida, estabilidade de posse pacificamente adquirida, transferência mediante consentimento e cumprimento das promessas feitas.[36] O

[34] «The present qua duration is the continuation of the conditions and opportunities given for acting. Every kind of action requires special conditions to which it must be adjusted with regard to the aims sought. The concept of present is therefore different for various fields of actions». Ludwig von Mises, *Human Action,* cit., p. 101.

[35] F.A. Hayek, *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*. cit., p. 12.

[36] «We have now run over the three fundamental laws of nature, *that of the stability of possession, of its transference by consent, and of the performance of promises*. 'Tis on the strict observance of those three laws, that the peace and security of human society entirely depend; nor is there any possibility of establishing a good correspondence among men, where these are neglected. Society

fundamento das normas jurídicas que tornam possível a vida em sociedade pode ser analisado a partir de três perspectivas distintas mas complementares: a utilitarista, a evolucionista-consuetudinária e a da teoria da ética social dos direitos de propriedade. No entanto, este tipo de análise excede em grande medida o âmbito do nosso trabalho, pelo que, de momento, salientaremos apenas que, embora possibilite o exercício da ação humana, e portanto o surgimento e desenvolvimento da sociedade e da civilização, o direito é também um produto evolutivo do próprio exercício da função empresarial, não sendo concebido de forma consciente por ninguém. As instituições jurídicas e, em geral, as instituições sociais (língua, dinheiro, mercado, etc.) surgem assim de processos evolutivos para os quais um grande número de pessoas contribui individualmente ao longo da história com o seu pequeno «grão de areia» de informação prática e de criatividade empresarial, dando lugar de forma espontânea, e de acordo com a conhecida teoria de Menger, a instituições[37] que, sem qualquer dúvida, são produto da interação de muitos homens, mas que *não foram concebidas nem organizadas conscientemente por nenhum deles*.[38] Isto acontece porque não existe qualquer mente humana ou grupo organizado de mentes humanas que possua a capacidade intelectual necessária para assumir ou compreender o enorme volume de informação prática que interveio na

is absolutely necessary for the well-being of men; and these are as necessary to the support of society.» David Hume, *A Treatise of Human Nature,* Oxford Universiry Press 1981, Livro III, Parte II, Secção VI, p. 526.

[37] Consideramos que instituição é todo o padrão, regra ou modelo repetitivo de conduta, independentemente do âmbito – linguístico, económico, jurídico, etc. – em que se realize.

[38] Carl Menger, *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen ökonomie insbesondere,* Duncker Humblot, Leipzig 1883. O termo utilizado por Menger para expressar «as consequências não intencionadas das ações individuais» é o de *Unbeabsichtigte Resultante.* Em concreto, Menger afirma que o fenómeno social é caracterizado pelo facto de surgir como «die unbeabsichtigte Resultante individueller, d.i. individuellen Interessen verfolgender Bestrebungen der Volksglieder ... die unbeabsichtigte soziale Resultante individuell teleologischer Faktoren» (p. 182). Pode consultar-se também o Prólogo de Lawrence H. White à edição inglesa do livro de Menger, intitulada *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics,* New York University Press, Nova Iorque 1985, pp. vii a viii e p. 158 (onde está traduzida para inglês a página 182 da versão original alemã) [disponível em https://maisliberdade.pt/biblioteca/investigations-into-the-method-of-the-social-sciences/].
Também deve ser consultado o artigo de F.A. Hayek «The Results of Human Action but not of Human Design», em *Studies in Philosophy, Politics and Economics,* cit., pp. 96-105. Por vezes, é atribuída a Adam Ferguson a primeira referência explícita a este tipo espontâneo de fenómenos sociais. De facto, na p. 187 do seu *An Essay on the History of Civil Society,* T. Caddel in the Strand, Londres 1767, podemos ler que «Nations stumble upon establishments, which are indeed the result of human action, but not the execution of any human design». O autor acrescenta a famosa frase atribuída pelo Cardeal de Retz a Cromwell, segundo a qual o homem nunca chega mais alto do que quando não sabe onde vai («on ne montait jamais si haut que quand on ne sait pas où l`on va»). Não obstante, Ferguson segue uma tradição muito mais antiga e que, através de Montesquieu, Bernard de Mandeville e dos escolásticos espanhóis do século XVI, remonta mesmo a toda uma corrente do pensamento clássico de Roma e da Grécia.

gradual formação, consolidação e no posterior desenvolvimento dessas instituições. Daí a paradoxal realidade que consiste no facto de as instituições mais importantes e essenciais para a vida do homem em sociedade (linguísticas, económicas, legais e morais) não terem podido ser criadas deliberadamente pelo homem em si, uma vez que este carece da capacidade intelectual necessária para tal. Em vez disso, foram surgindo do processo empresarial de interações humanas, estendendo-se a grupos cada vez mais alargados através do mecanismo de aprendizagem e imitação inconsciente explicado acima. Além disso, o surgimento e o aperfeiçoamento das instituições torna possível, através de um processo típico de *feedback* ou retroalimentação, um sistema empresarial de interações humanas cada vez mais rico e complexo. Pela mesma razão que não foi capaz de criar deliberadamente as suas instituições,[39] o homem também não é capaz de compreender plenamente o papel global desempenhado pelas que existem em cada momento da história. As instituições e a ordem social que as gera são progressivamente mais *abstratas* no sentido em que não é possível identificar nem conhecer a infinita variedade de conhecimentos particulares e de fins individuais que os seres humanos que agem dentro do seu escopo possuem e perseguem. Por seu lado, as instituições são sinais muito potentes, uma vez que, como regras ou costumes de conduta que são, orientam a ação dos seres humanos.

De todas estas instituições, talvez a mais abstrata e, logo, a mais difícil de entender seja a do *dinheiro*. De facto, o dinheiro ou o meio de intercâmbio geralmente aceite é uma das instituições mais vitais para a existência e o desenvolvimento da nossa civilização e, no entanto, são muito poucos os que chegam sequer a intuir de que forma o dinheiro torna possível uma multiplicação exponencial das possibilidades de interação social e de

[39] Assim, devemos rejeitar o conceito de lei de São Tomás de Aquino. Ao defini-la como «rationis ordinatio ad bonum commune, ab eo qui curam communitatis habet promulgata» (*Suma Teológica,* cit., Tomo VI, 1955, p. 42 Parte I-II, Q90, art. 4), considera erradamente a lei como produto deliberado da razão humana. Em certo sentido, ao supor que é possível que a razão humana saiba muito mais do que é capaz de saber, São Tomás é um precursor do «falso moralismo» que Hayek critica. Este racionalismo espúrio e acientífico culmina na Revolução Francesa, no triunfo do utilitarismo e, no campo do direito, no positivismo kelsiano e nas posições de Thiebaut. Ver F.A. Hayek, «Kinds of Rationalism», em *Studies in Philosophy, Politics and Economics,* cit., Capítulo V, pp. 82-96. Mais recentemente, Hayek criticou o facto de Aristóteles, embora sem nunca cair nos extremos socialistas de Platão, não ter sido capaz de compreender plenamente a existência de ordens sociais espontâneas nem a ideia essencial de evolução (ver *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism,* cit., pp. 45-47), dando assim asas ao surgimento de uma corrente ingenuamente cientificista que serviu de obstáculo e inutilizou grande parte da ciência social desenvolvida até aos nossos dias.

criatividade empresarial e qual é o seu papel ao facilitar e possibilitar os complexíssimos e cada vez mais difíceis cálculos económicos exigidos pela sociedade moderna.[40, 41]

No nosso esquema elementar do exercício da empresarialidade, assumimos como um dado adquirido que o dinheiro existe e que, portanto, «A», «B» e «C» estavam dispostos a levar a cabo determinados intercâmbios em troca da obtenção de certas unidades monetárias. O dinheiro é muito importante porque, como demonstrou Mises, é um denominador comum que torna possível o *cálculo económico,* em relação a todos os bens e serviços que são objeto do comércio ou do intercâmbio humano. Assim, devemos entender por cálculo económico *todo o cálculo estimativo em unidades monetárias dos resultados de diferentes cursos de acção*. Este cálculo económico é realizado pelo agente sempre que exerce a função empresarial e só é possível graças à existência do dinheiro e à informação prática que o exercício da empresarialidade cria, gera e transmite constantemente.[42]

---

[40] Efetivamente, na sua teoria sobre a origem do dinheiro, Menger considera que este constitui um dos casos mais importantes e paradigmáticos da sua teoria sobre o surgimento, desenvolvimento e evolução espontânea das instituições sociais. Ver pp. 152 ss. da edição inglesa das *Untersuchungen* citada na nota 38.

[41] Outra instituição de interesse económico é a constituída pela entidade de organização económica que, infelizmente, em castelhano e português se designa de «empresa» e que, seguindo o exemplo anglo-saxónico, deveria chamar-se exclusivamente «firma», para evitar a confusão entre o conceito de ação humana ou empresarialidade e o conceito de firma, que é apenas mais uma instituição de relativa importância que surge no mercado por os agentes considerarem que uma certa organização é muitas vezes conveniente para os seus interesses. Na nossa opinião, existe toda uma corrente de pensamento económico que tende a exagerar a importância das firmas ou empresas comerciais como objeto de investigação da economia. A firma é simplesmente uma das muitas instituições fruto da interação humana e a sua emergência e evolução só pode ser entendida a partir da teoria da função empresarial aqui apresentada. Os teóricos da firma ou empresa comercial não só mascaram, confundem e ignoram o caráter subjetivo da empresarialidade, como tendem a objetivizar o campo de investigação da economia e a limitá-lo ao estudo da firma. Ver, por exemplo, R.H. Coase, «The Nature of the Firm», *Economica,* n.º 4, novembro de 1937 (reeditado no Capítulo II de *The Firm, the Market and the Law,* The University of Chicago Press, Chicago 1988, pp. 33-35); e A.A. Alchian, «Corporate Management and Property Rights», em *Economic Policy and the Regulations of Corporate Securities,* American Enterprise lnstitute, Washington D.C. 1969, pp. 342 ss. Uma crítica detalhada a esta corrente de pensamento pode ser encontrada em Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship,* cit., pp. 52 ss. Ver também a nota 50 do Capítulo IV.

[42] Segundo Ludwig von Mises, «economic calculation is either an estimate of the expected outcome of future action or the establishment of the outcome of past action», *Human Action: A Treatise on Economics,* cit., p. 210 e também as pp. 198-231. Aparentemente, Murray N. Rothbard não compreende que o cálculo económico coloca sempre um problema de criação e de transmissão de informação dispersa e privada sem a qual o mesmo não se pode levar a cabo, como evidencia nas suas observações em torno da polémica sobre o cálculo económico contidas na sua obra *Ludwig von Mises: Scholar, Creator and Hero,* Ludwig von Mises lnstitute, 1988, Capítulo 5, pp. 35-46. A postura de Rothbard parece ter origem no seu desejo quase obsessivo de salientar mais as diferenças do que as semelhanças existentes entre Mises e Hayek. Embora seja certo que, como assinala Rothbard, a posição de Hayek foi por vezes interpretada em termos demasiado estritos, como se se referisse a um simples problema decorrente do carácter disperso do conhecimento

Ubiquidade da função empresarial

Todos os homens, ao agirem, com maior ou menor grau, com mais ou menos êxito, exercem a função empresarial. Ou seja, a função empresarial no seu estado mais puro goza do dom da *ubiquidade*. Assim, por exemplo, o *trabalhador* exerce-a quando está alerta e decide se vai ou não trocar de emprego, aceitar uma oferta, recusar outra, etc. Se acertar na escolha, obterá um trabalho mais apelativo do que o que teria conseguido noutras circunstâncias. Se se enganar, as suas condições de trabalho poderão ser piores do que seriam de outra forma. No primeiro caso, obterá lucros empresariais, no segundo, perdas. O *capitalista* exerce também a função empresarial constantemente, por exemplo, quando decide contratar um gerente em vez de outro, ou pensa se deve vender ou não as suas empresas, ou entrar num determinado setor, ou incluir no seu portefólio uma determinada combinação de rendimento fixo e variável, etc. Por último, o *consumidor* também age constantemente de forma empresarial, quando tem de escolher o bem de consumo que mais lhe agrada, quando está a par das novidades que aparecem no mercado, ou, pelo contrário, quando decide não perder tempo à procura de novas oportunidades, etc. Assim, na realidade histórica do dia-a-dia, em todas as ações ou empresas concretas, exerce-se sempre, em maior ou menor medida, com mais ou menos êxito, a função empresarial. Todas as pessoas que agem no mercado a exercem, independentemente da qualidade em que o façam e, consequentemente, os lucros e as perdas empresariais puras aparecem na prática misturados com outras categorias económicas de rendimento (salários, receitas, etc.). Só uma investigação histórica detalhada nos permitirá identificar em cada caso onde se encontra, ou quem exerceu a função empresarial mais significativa, dentro do contexto de cada ação ou empresa concreta.

---

existente, deixando de lado os problemas colocados pela incerteza e pela geração futura de conhecimento, que foram particularmente destacados por Mises, na nossa opinião, ambos os pontos de vista podem ser facilmente combinados, uma vez que estão intimamente relacionados entre si. No próximo capítulo, apresentaremos as duas perspetivas de forma articulada, designando-as respetivamente de argumento *estático* e de argumento *dinâmico* contra a possibilidade do cálculo económico socialista. Ver especialmente Murray N. Rothbard, «The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited», *The Review of Austrian Economics,* volume 5, n.º 2, 1991, p. 66, reeditado em *The Logic of Action I,* Edward Elgar, Chetelham, Inglaterra 1997. E também Joseph T. Salerno, «Ludwig von Mises as Social Rationalist», *Review of Austrian Economics,* 4, 1990, pp. 36-48, e «Why a Socialist Economy is "lmpossible", a Postcript to Mises», *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth,* Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama 1990 [disponível em https://maisliberdade.pt/biblioteca/economic-calculation-in-the-socialist-commonwealth/]. Ver também o final da nota 16 do Capítulo IV.

O princípio essencial

Do ponto de vista teórico, o que é verdadeiramente importante não é quem exerce concretamente a função empresarial (embora isso seja, na prática, o mais importante), mas sim, por não existirem restrições institucionais ou legais ao livre exercício da mesma, o facto de cada homem poder exercer da melhor forma possível os seus dotes empresariais criando informação nova e aproveitando a informação prática de cariz privado que nas circunstâncias de cada momento tenha descoberto.

Não cabe ao economista, mas sim ao psicólogo, estudar com mais pormenor a origem da força inata que faz com que o homem aja empresarialmente em todos os seus campos de ação. Neste ponto, interessa apenas salientar o princípio essencial segundo o qual *o ser humano tende a descobrir a informação que lhe interessa, pelo que, se existir liberdade no que respeita à consecução de fins e interesses, estes funcionarão como incentivo,* [43] *e permitirão que aquele que exerce a função empresarial motivado pelo referido incentivo reconheça e descubra continuamente a informação prática relevante para a consecução dos fins a que se propõe.* E vice-versa, se por qualquer razão se limita ou se fecha o campo para o exercício da empresarialidade em determinada área da vida social (através de restrições coercivas de cariz legal ou institucional), então os seres humanos não colocarão sequer a possibilidade de conseguir ou alcançar fins nessas *áreas proibidas ou limitadas,* pelo que, *não sendo possível o fim, este não servirá de incentivo e, por conseguinte, o agente não reconhecerá nem descobrirá a informação prática relevante para a consecução do mesmo.* Além disso, nessas circunstâncias, nem mesmo as pessoas afetadas *terão consciência* do grande valor e do elevado número de fins que deixam de poder ser alcançados como consequência dessa restrição institucional.[44] De acordo com o esquema de bonecos palito das Figuras II-1 e

[43] De acordo com o Dicionário da Língua Portuguesa Contemporânea, «incentivo» é «o que dá apoio e incita a fazer alguma coisa», coincidindo assim com a definição que demos de *lucro* ou *ganho*. O lucro ou ganho subjetivo que se pretende alcançar com uma ação humana constitui, precisamente, o incentivo ou estímulo que leva a agir na referida ação. Em princípio, embora este não seja o local adequado para explicar mais aprofundadamente a essência psíquica da empresarialidade, quanto mais claramente se visualizar o objetivo e quanto maior for a intensidade psíquica com que se o persiga, mais significativa será, por um lado, a afluência de ideias criativas relevantes para alcançar o referido fim e, por outro lado, mais facilmente o agente distinguirá ou rejeitará toda a miríade de informação irrelevante que poderia distraí-lo. Ver também o Cap.VII, onde são explicados dois sentidos distintos do termo «incentivo», o estático e o dinâmico.

[44] Durante muitos anos, os estudantes dos países de Leste, e, em especial, da extinta União Soviética, perderam milhares e milhares de horas a passar à mão os seus apontamentos dos livros

II-2, apercebemo-nos de que, se existir liberdade para o exercício da ação humana, a «lâmpada empresarial» poderá acender-se livremente em qualquer circunstância de desajuste ou descoordenação social, desencadeando-se o processo de criação e transmissão de informação que dará origem à coordenação do desajuste, que permite a vida em sociedade. Pelo contrário, se em determinada área se impede o exercício da empresarialidade, não é possível que a «lâmpada empresarial» se acenda, ou seja, não é possível que o empresário descubra a situação de desajuste existente, e esta poderá continuar inalterada indefinidamente ou até agravar-se. Assim, será mais fácil agora entender a grande sabedoria subjacente à antiga expressão «olhos que não veem, coração que não sente» e que se aplica diretamente ao caso vertente. Trata-se do paradoxo segundo o qual o homem não é capaz de sentir ou apreciar aquilo que perde quando não pode agir ou exercer livremente a sua função empresarial.[45]

Recorde-se por fim que cada homem-agente possui alguns *átomos* de informação prática que, como vimos, tende a descobrir e a utilizar para alcançar um fim. Apesar da sua importância social, só o agente possui essa informação, ou seja, só ele a conhece ou interpreta de forma consciente. Não nos referimos, como é sabido, à informação que se encontra publicada nas revistas especializadas, nos livros, jornais, computadores, etc. A única informação ou conhecimento relevante a nível social é a que é conhecida de forma consciente, embora na maioria dos casos apenas tacitamente, por alguém em cada momento histórico. Assim, cada vez que age e exerce a função empresarial, o homem fá-lo de forma característica, própria apenas dele, ou seja *pessoal* e *irrepetível*, que tem origem numa visão do mundo e na tentativa de conseguir alguns objetivos que servem de incentivo e que, com as suas características e circunstâncias

de consulta nas bibliotecas, sem terem a consciência de que a existência de fotocopiadoras poderia ter reduzido ou eliminado por completo este trabalho. Só quando descobriram que no Ocidente se utilizavam estas máquinas de forma maciça e qual era a sua aplicação direta, entre outras, ao campo do estudo e da investigação, começaram a sentir a necessidade delas e a reclamar a sua existência e utilização. Estes casos são muito evidentes nas sociedades comparativamente mais intervencionadas do que as dos países ocidentais. No entanto, não nos deixemos cair na autocomplacência ou no erro de pensar que as sociedades ocidentais se encontram livres de casos semelhantes, uma vez que, não existindo outras sociedades sistematicamente menos restritivas que possam servir-nos de modelo comparativo, não temos a noção do quanto se perde nestas sociedades como consequência do intervencionismo.

[45] Um dos primeiros a enunciar claramente o princípio essencial analisado nesta secção foi Samuel Bailey, quando disse que toda a ação requer «minute knowledge of a thousand particulars which will be learnt by nobody but him who has an interest in knowing them». A *Defense of Joint-Stock Banks and Country Issues*, James Ridgeway, Londres 1840, p. 3. Ver também a secção sobre «O Socialismo como ópio do povo» do próximo Capítulo III.

particulares, só ele possui. *Isto faz com que que cada ser humano obtenha certos conhecimentos e informações que só descobre em função dos seus fins e circunstâncias e que não são repetíveis de forma idêntica em nenhum outro ser humano*.[46]

Daí que seja importante não desaproveitar a função empresarial de ninguém. Mesmo as pessoas mais humildes, menos consideradas socialmente, e menos formadas do ponto de vista do conhecimento formal, possuirão de forma exclusiva pelo menos pequenos pedaços ou parcelas de conhecimento ou de informação que poderão ter um valor determinante no curso dos acontecimentos históricos.[47] Nesta perspetiva, torna-se evidente o caráter essencialmente humanista da conceção de empresarialidade que estamos a explicar e que faz da economia a ciência humanista por excelência.

Concorrência e função empresarial

Pela sua própria natureza e definição, a função empresarial é sempre *competitiva*.[48] Isto significa que, assim que o agente descobre uma determinada

---

[46] Léon Felipe, num dos seus momentos de maior inspiração, disse:

Nadie fue ayer
ni va hoy
ni irá mañana
hacia Dios
por este mismo camino que yo voy.

Para cada hombre
guarda un rayo nuevo de luz el sol
y un camino virgen Dios.

[Ninguém foi ontem
Nem vai hoje
Nem irá amanhã
Até Deus
Pelo mesmo caminho que eu vou.

Para cada homem
O sol guarda um raio novo de luz
E Deus um caminho virgem.]

[47] «Todo ser humano vivo, aun el más humilde, crea sólo con vivir» [«Todo o ser humano vivo, mesmo o mais humilde, cria simplesmente por viver»], Gregorio Marañón, *El Greco y Toledo*, Obras Completas, Editorial Espasa Calpe, Madrid 1971, volume VII, p. 421.

[48] A palavra espanhola *competencia* [concorrência] provém etimologicamente do latim *cumpetitio* (concorrência múltipla de pedidos de uma coisa que é preciso atribuir a um dono). E formada por *cum*, «com», e *petere*, «pedir», «atacar», «buscar». O *Diccionario de la Real Academia Española*

oportunidade de lucro e age para aproveitá-la, essa oportunidade de lucro desaparece e já não pode ser apreciada e aproveitada por outro. Da mesma forma, se o agente só descobrir a oportunidade de lucro parcialmente ou se só a aproveitar de forma parcial, parte da mesma permanecerá latente para ser descoberta e aproveitada por outro agente. Assim, o processo social é puramente competitivo, no sentido em que os diferentes agentes *rivalizam* entre si, de forma consciente ou inconsciente, de modo a serem os primeiros a aproveitar as oportunidades de lucro.[49] No nosso esquema, ilustrado por bonecos palito, seria como se a função empresarial, mais do que representada por uma «lâmpada» apenas, se manifestasse com o aparecimento simultâneo e sucessivo de *várias* «lâmpadas», representando cada uma delas as diversas e variadas ações empresariais de criatividade, diagnóstico e experimentação das mais diversas e novas soluções para os problemas de descoordenação social, que rivalizam e competem entre si, sendo que nem todos podem acertar e predominar.

Toda a ação empresarial descobre, coordena e elimina desajustes sociais e o seu caráter essencialmente competitivo faz com que, depois de descobertos e coordenados, esses desajustes não possam voltar a ser reconhecidos e eliminados por qualquer outro agente. Poderia pensar-se de forma errónea que o processo social movido pela empresarialidade poderia por si só parar ou desaparecer assim que a força da empresarialidade tivesse descoberto e esgotado todas as possibilidades de ajuste social existentes. *No entanto, o processo empresarial de coordenação social nunca para nem se esgota*. Isto acontece porque a ação coordenadora essencial, que explicámos nas Figuras II-1 e II-2, consiste basicamente em criar e transmitir informação nova que necessariamente irá modificar a perceção geral de objetivos e meios de todos os agentes envolvidos. Esta modificação, por seu lado, leva ao aparecimento ilimitado de novos desajustes que implicam novas oportunidades de lucro empresarial e assim sucessivamente, num processo dinâmico que nunca termina

define-a como a «*rivalidad* entre dos o más que aspiran a obtener la misma cosa» [rivalidade entre dois ou mais que aspiram obter a mesma coisa]. A concorrência consiste pois num processo dinâmico de rivalidade e não no denominado «modelo de concorrência perfeita», no qual muitos ofertantes fazem o mesmo e vendem todos ao mesmo preço, ou seja, no qual, paradoxalmente, ninguém compete. Ver o meu artigo «La crisis del Paradigma Walrasiano», El País, 17 de dezembro de 1990, p. 36.

[49] Ver Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, cit., pp. 12-13, e *Discovery and the Capitalist Process*, cit., pp 130-131. Kirzner salienta que o único requisito para assegurar que o processo social é competitivo é que exista liberdade de entrada, ou seja, ausência de restrições legais ou institucionais ao livre exercício da função empresarial em todas as áreas.

e que faz avançar a civilização constantemente. Ou seja, a função empresarial não só possibilita a vida em sociedade, ao coordenar o comportamento desajustado dos seus membros, como permite o desenvolvimento da civilização, ao criar continuamente novos objetivos e conhecimentos que se alargam em ondas sucessivas a toda a sociedade. Além disso, *permite também que o desenvolvimento seja tão ajustado e harmonioso quanto é humanamente possível em cada circunstância histórica*, porque os desajustes que se criam constantemente à medida que avança o desenvolvimento da civilização e aparece nova informação tendem por sua vez a ser descobertos e eliminados pela própria força empresarial da ação humana.[50] Ou seja, a função empresarial é a força que dá coesão à sociedade e permite o seu desenvolvimento harmonioso, uma vez que os inevitáveis e necessários desajustes que se produzem no processo de desenvolvimento tendem também a ser coordenados pela mesma.[51]

---

[50] O processo empresarial dá assim origem a uma espécie de contínuo «Big Bang» social que permite o crescimento *ilimitado* do conhecimento. De acordo com Frank J. Tipler, Professor de Matemática e Física da Universidade de Tulane, o limite máximo de expansão do conhecimento na Terra é de 10^{64} bits (pelo que seria possível aumentar em 100 000 milhões de vezes os limites físicos de crescimento até agora considerados), podendo demonstrar-se matematicamente que uma civilização humana com base espacial poderia expandir o seu conhecimento, a sua riqueza e a sua população *sem limite*. E conclui: «Much nonsense has been written on the physical limits to economic growth by physicists who are ignorant of economics. A correct analysis of the physical limits to growth is possible only if one appreciates Hayek's insight that what the economic system produces is not material things, but immaterial knowledge.» Ver Frank J. Tipler, «A Liberal Utopia», em *A Special Symposium on "The Fatal Conceit" by F.A. Hayek*, Humane Studies Review, volume 6, n.º 2, inverno 1988-1989, pp. 4-5. E também o livro de John D . Barrow e Frank J. Tipler, *The Anthropic Cosmological Principle*, Oxford University Press, Oxford 1986, especialmente as pp. 658-677.

[51] No gráfico da Figura II-3, podemos analisar uma situação elementar como a descrita no texto. De facto, «A» pode empreender a sua ação porque descobre que há recursos R suficientes, graças à função empresarial exercida por «C». Mais tarde, ao notar a ação empreendida por «A», um quarto sujeito «D» percebe que poderia perseguir o objetivo «Z» se pudesse dispor do recurso «S», que não sabe onde pode encontrar, mas que está disponível em outro local do mercado para o agente «E». Assim, como consequência da informação criada na primeira ação empresarial, surge um novo desajuste entre «D» e «E», que cria uma nova oportunidade de lucro que fica à espera de ser aproveitada por alguém. E assim sucessivamente.

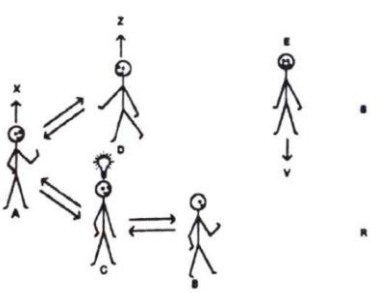

FIGURA II-3

A divisão do conhecimento e a ordem «extensiva» de cooperação social

Dada a limitada capacidade de assimilação de informação por parte da mente humana e o volume crescente de criação constante de informação nova por parte do processo social movido pela força empresarial, é evidente que o desenvolvimento da sociedade exige o alargamento e o aprofundamento contínuo da *divisão do conhecimento*. Esta ideia, que na sua versão original tinha uma formulação torpe e objetivista, designada por *divisão do trabalho*,[52] significa apenas que, do ponto de vista vertical, o processo de desenvolvitnento implica um conhecimento cada vez mais profundo, especializado e detalhado *que, para o seu alargramento horizontal, exige um volume cada vez maior de seres humanos* (ou seja, um aumento constante da população). Este crescimento da população é ao mesmo tempo consequência e condição necessária para o desenvolvimento da civilização, uma vez que a mente humana tem uma capacidade muito limitada e não é capaz de replicar o enorme volume de informação prática que seria necessário se esta fosse criada continuadamente através do processo empresarial sem que aumentasse também número de mentes e de seres humanos. Na figura II–4 descrevemos graficamente este processo de aprofundatnento e alargamento na divisão do conhecimento prático e disperso em que consiste o desenvolvimento da sociedade estimulado pela função empresarial.[53]

---

[52] Sobre a «Lei da Divisão do Trabalho» e a mais geral «Lei de Associação» de Ricardo consultar as pertinentes considerações de Mises em *Human Action*, cit., pp. 157-165. Pode também consultar-se: Ludwig von Mises, *Nationalökonomie: Theorie des Handeln und Wirtschaftens*, The International Carl Menger Library, 2.ª edição, Philosophia Verlag, Munique 1980, pp. 126-133 (aqui Mises utiliza a expressão «Vergesellschaftungsgesetz» para se referir à «Lei de Associação»). Como bem afirma Robbins (*Politics and Economics*, Macmillan, Londres 1963, p. 141), Mises tem o mérito de ter percebido que a Lei dos Custos Comparativos de Ricardo é apenas um caso particular de uma lei muito mais ampla, a «Lei de Associação», que explica a forma como a cooperação entre os mais capazes e os menos capazes beneficia ambos, sempre que cada ser humano descubra empresarialmente que sai a ganhar se se especializar na atividade em que tenha uma vantagem comparativa *relativa* maior. No entanto, nem aqui Mises consegue libertar-se de todos os restos objetivistas que impregnam a teoria da Lei da Divisão do Trabalho desde Adam Smith. É preciso esperar até à página 709 de *Human Action* para encontrar uma referência explícita à *divisão intelectual do trabalho*, a que nós chamamos no texto conhecimento ou informação.

[53] É preciso ter em conta que nos é praticamente impossível ilustrar graficamente até as características mais importantes do processo social movido pela empresarialidade e que Hayek considera que é possivelmente a estrutura mais complexa do universo («the extended order is probably the most complex structure in the universe». *The Fatal Conceit*, cit. p. 127). Esta «extensa ordem de cooperação social» que temos vindo a descrever neste capítulo é, por outro lado, o

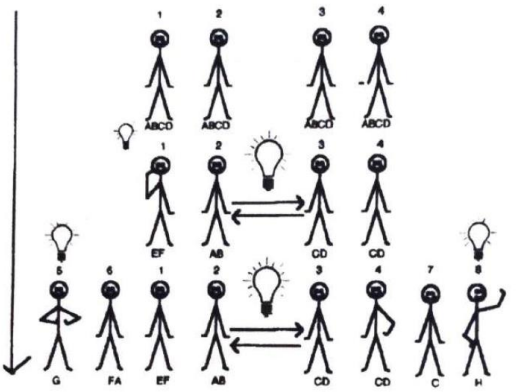

FIGURA II-4

Os números da Figura II–4 servem para identificar os diferentes seres humanos. As letras representam o conhecimento prático que cada ser humano utiliza para fins concretos. As «lâmpadas acesas» acima das flechas do centro da figura indicam a ação empresarial de descoberta das vantagens do intercâmbio e da divisão *horizontal* do conhecimento: de facto, na segunda linha podemos verificar que cada ser humano já não replica o conhecimento ABCD de todos os demais, mas que o 2 se especializa em AB e o 3 e o 4 em CD, todos trocando entre si o produto da sua ação empresarial. As lâmpadas nas laterais representam a criação empresarial de informação nova que provoca um aumento na divisão *vertical* do conhecimento. Efetivamente, as ideias novas surgem por não ser preciso que cada agente replique todo o conhecimento disperso pelos outros agentes. Além disso, o facto de o conhecimento ser cada vez mais profundo e complexo exige um aumento da população, ou seja, o aparecimento de novos seres humanos (números 5, 6, 7 e 8) que podem, por sua vez, criar informação nova e aprender com os seus «pais», alargando depois esse conhecimento a toda a sociedade através do intercâmbio. *Em suma, não é possível conhecer ou saber cada vez mais em mais áreas concretas sem que o número de seres humanos aumente*. Ou, por outras palavras, o principal limite para o desenvolvimento da civilização é uma população estanque, uma vez que não permite continuar o processo de aprofundamento e especialização do conhecimento prático que é

exemplo mais típico de ordem *espontânea*, evolutiva, abstrata e não planeada, que Hayek designa de *Cosmos* e opõe à ordem deliberada, construtivista ou organizada (*taxis*). Ver F. A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, The University of Chicago Press, Chicago 1973, volume I, Capítulo 2, pp. 35-55.

necessário para o desenvolvimento económico.[54]

Criatividade versus maximização

Na sua eesência, a função empresarial, ou, se se preferir, a ação humana, não consiste em otimizar a alocação de meios dados a fins também dados, mas, basicamente, em perceber, apreciar e reconhecer os fins e os meios, ou seja, em procurar e descobrir novos fins e meios de forma ativa e criadora. Por isso, devemos ser especialmente críticos da estranha e limitada conceção da economia que tem origem em Robbins e na sua conhecida definição da mesma como ciência que estuda a utilização de meios escassos suscetíveis de usos alternativos para a satisfação das necessidades humanas.[55] Esta conceção pressupõe um conhecimento dado dos fins e dos meios, pelo que o problema económico se reduz a uma questão *técnica* de mera alocação, maximização e otimização. De acordo com a perspetiva de Robbins, o homem é um autómato ou uma caricatura humana que se limita a reagir de forma passiva aos acontecimentos. Em contraste esta conceção de Robbins, destaque-se a posição de Mises, segundo a qual o homem mais do que *homo sapiens*, é *homo agens* ou *homo empresario* que age. Mais do exclusivamente alocar meios dados a fins dados, o que o ser humano faz é procurar e constantemente novos fins e meios, aprendendo com o passado e usando a imaginação para descobrir e criar o futuro passo a passo.[56] Acresce que, como claramente indicou Kirzner, mesmo a ação

---

[54] «We have become civilised by the increase of our numbers just as civilisation made that increase possible: we can be few and savage, or many and civilised. If reduced to its population of ten thousand years ago, mankind could not preserve civilisation. lndeed, even if knowledge already gained were preserved in libraries, men could make little use of it without numbers sufficient to fill the jobs demanded for extensive specialisation and division of labor. All knowledge available in books would not save ten thousand people spared somewhere after an atomic holocaust from having to return to a life of hunters and gatherers». F. A. Hayek, *The Fatal Conceit*, cit., p. 133. Logo, o processo, que anteriormente qualificámos de surpreendente e maravilhoso *big bang* social, baseia-se num importantíssimo fenómeno de feedback ou retroalimentação: o seu desenvolvimento torna possível a manutenção de volumes crescentes de população, os quais, por sua vez, alimentam de novo e estimulam de forma ainda mais potente o futuro desenvolvimento ou expansão do *big bang* social, e assim sucessivamente. Assim, e depois de milhares de anos, fomos finalmente capazes de explicar e racionalizar em termos científicos o mandamento bíblico presente no *Génesis* (I, 28) de «Crescei e multiplicai-vos, enchei e dominai a terra.» (Bíblia Sagrada, Difusora Bíblica, 6.ª ed., Lisboa 1973, p. 18)

[55] Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, Londres 1972, p. 16. O reconhecimento de Mises por parte de Robbins no prólogo deste livro revela que a assimilação que Robbins fez das lições de Mises foi pobre e confusa.

[56] Daí que em Mises a economia seja subsumida ou integrada numa ciência muito mais geral e ampla, uma teoria geral da ação humana ou função empresarial que ele designa de praxeologia. Ver *Human Action*, cit., primeira parte, pp. 11-200. Por sua vez, Hayek afirma que se para a nova

que pareça apenas e só maximizadora ou otimizadora possui sempre uma componente empresarial, já que é necessário que, antes, o agente nela envolvido se tenha apercebido de que esse curso de ação, tão autómato, mecânico e reativo, é o mais conveniente.[57] Ou seja, a conceção robbinsiana é apenas um caso particular, relativamente pouco importante, que se pode enquadrar na conceção misiana, que é muito mais geral e rica e que explica muito melhor a realidade social.

Conclusão: o nosso conceito de sociedade

Em suma, podemos concluir definindo a sociedade[58] como um *processo* (ou seja, uma estrutura dinâmica) de cariz espontâneo, ou seja, não concebido conscientemente por ninguém; *muito complexo*, uma vez que é composto de milhões de pessoas com uma variedade de objetivos, gostos, valorações e conhecimentos práticos quase infinita; de *interações humanas* (que são, basicamente, relações de intercâmbio que muitas vezes se manifestam em preços monetários e que se efetuam sempre de acordo com normas, hábitos e regras de conduta) movidas pela *força da função empresarial*, que, de forma constante, *cria*, *descobre e transmite* informação sobre fins e meios, *ajustando e coordenando competitivamente* os planos contraditórios dos indivíduos; e tornando possível *a vida* em comum de todos eles com um número e uma complexidade e riqueza de matizes e elementos cada vez maior.[59]

---

ciência que surge como generalização da economia «a name is needed the term "praxeological" sciences ... now clearly defined and extensively used by L. v. Mises would appear to be most appropriate». *The Counter-Revolution of Science*, Free Press of Glencoe, Nova Iorque 1952, p. 209. [disponível em https://maisliberdade.pt/biblioteca/the-counter-revolution-of-science/]

[57] Israel M. Kirzner, *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*, cit., pp. 36 ss. Kirzner critica ainda profundamente as tentativas falhadas de confinar o conceito de função empresarial ao marco metodológico do equilíbrio e do paradigma neoclássico.

[58] Consideramos que, num sentido amplo, os conceitos de mercado e de sociedade são coincidentes, pelo que a definição que damos de sociedade no texto é plenamente aplicável ao mercado. Por outro lado, quando o *Diccionario de la Real Academia Española* nos dá a aceção de «concurrencia de gente» (reunião de pessoas) em relação ao termo «mercado» parece que considera, como nós, sinónimos os termos «sociedade» e «mercado».

[59] O objeto da Ciência Económica deveria ser o estudo deste processo social tal como o descrevemos. Hayek considera que o objeto essencial da Economia é analisar a forma como a ordem social espontânea nos permite tirar proveito de um enorme volume de informação prática, que não está disponível em nenhum lugar de forma centralizada, mas que se encontra dispersa ou disseminada na mente de milhões de indivíduos. De acordo com Hayek, o objeto da Economia é o estudo deste processo dinâmico de descoberta e transmissão da informação que é estimulado continuamente pela função empresarial e que tende a ajustar e coordenar os planos individuais, tornando assim possível a vida em sociedade. É este o problema económico essencial, pelo que

3. Função Empresarial e Conceito de Socialismo

A análise relativamente pormenorizada e profunda da função empresarial que efetuámos até agora era necessária, uma vez que, como veremos, a nossa definição de socialismo se baseia ou fundamenta no conceito de empresarialidade. De facto, ao longo deste livro definiremos o socialismo como *toda a restrição ou agressão institucional contra o livre exercício da ação humana ou função empresarial*. Dedicaremos o próximo capítulo a analisar detidamente esta definição e todas as suas implicações. De momento, assinalaremos apenas que em muitos casos a restrição ou agressão institucional deriva do desejo *deliberado* de melhorar o processo de coordenação social e alcançar determinados fins ou objetivos. Ou seja, em algumas ocasiões, a agressão institucional contra a ação humana característica do socialismo pode ter origem na tradição ou na história, como acontece em determinadas sociedades pré-capitalistas ancoradas, por exemplo, no sistema de castas. Não obstante, independentemente da sua classe ou tipo concreto, o socialismo como fenómeno moderno surge como uma tentativa deliberada de «melhorar» a sociedade, tornar mais eficaz o seu desenvolvimento e funcionamento e obter fins considerados «justos», tudo isto por meio da coação institucional. Assim, podemos completar a definição de socialismo que acabámos de propor da seguinte forma: socialismo é *todo o sistema de restrição ou agressão institucional ao livre exercício da ação humana ou função empresarial que costuma ser justificado popular, política e cientificamente como um sistema capaz de melhorar o funcionamento da sociedade e de conseguir obter determinados fins e objetivos que se consideram bons*. Um estudo aprofundado do socialismo, tal como o acabámos de definir, exige uma *análise teórica* do conceito e das suas implicações, que nos permita esclarecer se a crença de que é possível melhorar o sistema de coordenação social através da coação institucional que o socialismo necessariamente implica se trata ou não de um erro intelectual. Da mesma forma, é preciso realizar um *estudo interpretativo de cariz empírico ou histórico* em relação aos diferentes casos de socialismo que são identificáveis na realidade e uma interpretação que possa completar e

Hayek é especialmente crítico do estudo do equilíbrio que, na sua opinião, carece de interesse científico, uma vez que parte da assunção de que toda a informação *está dada* e que portanto o problema económico fundamental já foi resolvido. Ver Hayek «Economics and Knowledge» e «The Use of Knowledge in Society», em *Individualism and Economic Order*, cit., pp. 51 e 91.

enriquecer as conclusões que tenham sido retiradas da investigação teórica. Por último, será necessário levar a efeito uma análise no campo da *teoria da ética social* para esclarecer se do ponto de vista ético é ou não admissível a agressão à essência mais íntima do ser humano: a sua capacidade de agir criativamente. Como referimos na Introdução, dedicaremos os próximos capítulos deste livro a tratar *in extenso* a primeira destas questões, deixando para futuras investigações as necessárias análises históricas e éticas.

INSTITUTO +LIBERDADE, 2021

info@maisliberdade.pt

NOTA

O conteúdo do presente documento pode ser partilhado e reproduzido para fins de uso pessoal, científico ou pedagógico, devendo obrigatoriamente incluir devida referência aos indivíduos e entidades nele mencionados e ao Instituto +Liberdade. Qualquer outra reprodução, nomeadamente para exploração comercial, republicação ou alteração, é estritamente proibida sem a permissão do Instituto +Liberdade e dos seus autores, salvo o disposto em lei em vigor em Portugal.

A menos que tal seja expressamente indicado, os pontos de vista dos autores do presente documento não são necessariamente, em toda a sua abrangência, os do Instituto +Liberdade.