

ÍNDICE

	<i>Nota do editor</i>	9
	<i>Prefácio</i>	11
CAPÍTULO UM	Rumo à Nova Economia	15
CAPÍTULO DOIS	Salvar a cruzada <i>O alto custo do nosso futuro ambiental</i>	31
CAPÍTULO TRÊS	Empresas e Tecnologia	43
CAPÍTULO QUATRO	Multinacionais e Países em Desenvolvimento <i>Mitos e realidades</i>	61
CAPÍTULO CINCO	Que resultados devemos esperar? <i>Um guia para a GPO</i>	73
CAPÍTULO SEIS	A redescoberta iminente da Gestão Científica	87
CAPÍTULO SETE	O Conselho de Administração aborrecido	95
CAPÍTULO OITO	Após o desaparecimento da reforma numa idade fixa	107
CAPÍTULO NOVE	Ciência e indústria <i>Desafios da interdependência antagonista</i>	121
CAPÍTULO DEZ	Como garantir o mau desempenho	131
CAPÍTULO ONZE	Por detrás do sucesso do Japão	139
CAPÍTULO DOZE	Uma visão do Japão através da arte japonesa	151
	<i>Agradecimentos</i>	167

NOTA DO EDITOR

Este livro é um dos vários volumes da Biblioteca de Peter Drucker publicados pela Harvard Business Review Press.

Os ensaios aqui contidos foram escritos entre 1972 e 1981. Quando Peter Drucker os reuniu para este volume, em 1981, resistiu, conforme explicou num anterior volume de ensaios, «à tentação de os reescrever», argumentando que era «justo deixar que o leitor decidisse se as opiniões, os preconceitos e as previsões do autor tinham resistido ao teste do tempo».

Cerca de cinquenta anos depois, os leitores poderão achar que a linguagem de Drucker é, por vezes, datada ou inapropriada, e alguns dos seus argumentos são controversos ou absolutamente desviados. Mas, como editores, também optámos por resistir à tentação de adulterar os textos originais, pois não tínhamos a certeza de sermos sempre capazes de distinguir entre a atualização e a censura. Além disso, achamos que um dos muitos encantos destes ensaios para os leitores contemporâneos, que valorizam a vantagem de uma perspetiva completa que se estenda a todo o período durante o qual Drucker fez previsões, é poderem julgar agora como se conserva admiravelmente presciente e aplicável uma tão grande parte do seu pensamento.

PREFÁCIO

Estes doze ensaios têm um autor comum e um ponto de vista comum. E embora os seus tópicos sejam diversos, todos se relacionam com a «ecologia social», e em especial com as instituições — quer sejam governos ou ciência organizada, empresas ou escolas — através das quais os seres humanos tentam realizar valores, tradições e crenças, e por meio das quais a maioria das pessoas — e especialmente as pessoas educadas do presente — tem acesso à subsistência e à realização, às carreiras e ao estatuto na sociedade. Todos estes ensaios partilham também a convicção de que, em algum momento na última década, ocorreram genuínas mudanças estruturais na «ecologia social», talvez mais acentuadas na estrutura populacional e na dinâmica populacional nos países desenvolvidos; mas também no papel e desempenho dos órgãos sociais há muito estabelecidos e aparentemente estáveis, como agências governamentais ou conselhos de administração, quer de empresas, hospitais ou universidades; na interação entre a ciência e a sociedade; e nas teorias fundamentais que ainda são largamente ensinadas como «verdades reveladas».

Este é, pois, um livro «contemporâneo» que se ocupa de problemas atuais como o ambiente, as políticas de reforma das populações envelhecidas ou os impactos da tecnologia. No entanto, ao escolher os textos para este volume entre os meus escritos dos últimos dez anos, excluí tudo o que se poderia chamar um artigo, ou seja, jornalismo temático, e tentei limitar-me aos ensaios. A meu ver, a diferença não está no estilo, na extensão ou no nível, mas na intenção. Um bom artigo captura a realidade que está por detrás dele, mas ocupa-se do «aqui e agora». Os problemas abordados nestes ensaios são os da época em que foram escritos — a nossa época. A intenção em todos eles, porém, foi utilizar o momento para adquirir entendimento, projetar, ver o permanente através do transitório. Isto, acredito, é mais evidente nos dois ensaios que abrem e fecham o livro, «Rumo à Nova Economia» e «Uma visão do Japão através da arte japonesa». Mas os outros também foram inspirados pela mesma intenção e, espero eu, transmitem ao leitor a experiência de autoconhecimento,

de urgência, de compreensão direta transmitida por um bom retrato, mesmo que o retratado esteja morto há séculos.

A maioria dos ensaios aborda preocupações e desafios globais, ou pelo menos comuns a todos os países desenvolvidos não-comunistas (e, de um modo geral, também a países comunistas desenvolvidos). Mas visto que foram escritos na América, por um americano e para publicação em revistas americanas, utilizam copiosamente exemplos ou números americanos. No entanto, só um texto poderá parecer um pouco estranho aos leitores não-americanos: o ensaio «Ciência e indústria: desafios da interdependência antagónica», que foi lido na reunião anual da Associação Americana para o Avanço da Ciência de 1979. Ao escrever este ensaio, tomei consciência das diferenças extraordinárias no modo como diferentes países estruturaram a relação entre a «grande» Ciência organizada e a sociedade. Para um alemão, a fricção entre os dois na América atual pode parecer imatura; para um inglês ou japonês, pelo contrário, a constante interação entre os dois, independentemente do quão carregada de fricção, pode ser quase inacreditável. E todos estes três podem ter dificuldade em aceitar que, numa América reconhecida pelo seu pragmatismo, a Ciência «oficial» organizada se tenha deixado levar durante um século por uma pureza virginal extrema. Mas este é o foco do ensaio: a divergência crescente entre as mentalidades e os sistemas de valores dos produtores do conhecimento científico, os cientistas, e os utilizadores e consumidores do conhecimento científico, o governo e a indústria, é também relevante em todos os outros países desenvolvidos e representa uma ameaça igualmente grande, em especial para a ciência.

Dois dos ensaios, porém, incidem sobre uma área especial em vez de desenvolvimentos e problemas globais: os dois últimos ensaios sobre o Japão. É um país pelo qual me interesse há quase 50 anos e que já visitei mais de uma dúzia de vezes. Para mim, um dos fascínios do Japão é precisamente o facto de ser tão diferente, de ser realmente *sui generis*. É tão «asiático» quanto «ocidental» — no entanto, é por vezes ambos. Poucas das leis que os historiadores, sociólogos ou teóricos consideram «leis universais» são aplicáveis ao Japão. Única entre todas as civilizações, não reconhecia nenhuma propriedade de terras (exceto dos templos e do Imperador) até há um século; apenas reconhecia direitos aos produtos da terra. Única entre todas as civilizações, fechou-se voluntariamente ao mundo exterior durante mais de dois séculos, mas manteve grande interesse nas artes, na aprendizagem e na tecnologia do mundo exterior, e o maior dos respetos por este mundo. Única entre todas as civilizações, não conheceu nenhuma guerra, tanto externa como interna, durante mais de dois séculos, ainda que tenha sido governada durante esse período por uma ditadura militar e vivido sob um código de ética marcial. Acima de tudo, entre todos os países e civilizações que conheço, só o Japão é acessível principalmente através dos olhos em vez de através da mente — e isto apesar de ter sido, por longos séculos, desde 1600 até finais do século XIX, o país com a mais alta taxa de literacia.

O último ensaio deste volume representa assim uma tentativa de obter através da percepção, pelo *design* e as artes visuais, o mesmo acesso ao Japão e o mesmo entendimento que se obtém para as outras nações e outras culturas através da análise, quer de filósofos, quer de instituições. Deverá ser o leitor a julgar se a tentativa foi bem-sucedida; mas é certamente importante: o Japão é demasiado importante no mundo atual para não ser percebido por nós no Ocidente. E se este ensaio fizer com que alguns leitores ocidentais — ou japoneses — olhem para as pinturas japonesas, seja na próxima vez que visitarem um museu ou num dos vários livros de arte excelentes agora disponíveis, eu — assim como eles — sentir-me-ei amplamente recompensado.

Os ensaios 2 a 10 foram republicados por ordem cronológica; pareceu ser o mais fácil e menos forçado. No entanto, o ensaio de abertura é bastante recente. O meu editor de longa data na Harper & Row, Cass Canfield, Jr., sugeriu que fosse colocado em primeiro lugar, visto abordar o assunto com mais probabilidade de ter maior interesse para um espectro alargado de leitores e, no entanto, normalmente tornado incompreensível, mesmo para os mais instruídos entre eles, pela tendência dos economistas para o jargão técnico. E o ensaio 11 é ainda mais recente. Foi redigido após a minha última viagem ao Japão no verão de 1980, para responder a todas as questões do Ocidente sobre como o Japão alcançou a liderança industrial, todas as questões acerca do «segredo» do sucesso do Japão. E pareceu então mais lógico colocar o ensaio 12, «Uma visão do Japão através da arte japonesa», após o ensaio 11 e no final.

Num volume de ensaios há sempre a tentação de reescrever. Resisti a esta tentação. Tudo o que fiz foi esclarecer algumas ambiguidades. Quando, por exemplo, um ensaio redigido em 1978 mencionava o «outono passado», mudei para «1977», mas não alterei mais nada. Penso que é justo deixar o leitor decidir o quão bem resistiram as opiniões, preconceitos e previsões do autor ao teste do tempo. No entanto, tive de rever extensamente um dos ensaios: o ensaio acerca de «Uma visão do Japão através da arte japonesa». Originalmente, este texto foi a minha contribuição para o catálogo «Canção do Arbusto», que John M. Rosenfield de Harvard e Henry Trubner do Museu de Arte de Seattle editaram para uma grande exposição de pintura japonesa exibida em 1979 e 1980 em Nova Iorque; Cambridge, Massachussets, Denver; São Francisco; e Seattle. O ensaio continha numerosas referências a pinturas exibidas na exposição e ilustradas no catálogo, que tiveram de ser eliminadas. As palavras que tomaram o seu lugar são um pobre substituto para as imagens de um catálogo singularmente belo, mas confio que o significado continue a ser transmitido.

Este é o meu terceiro volume de ensaios; os dois primeiros, contendo seleções que se estendem por 30 anos de escrita, foram publicados respetivamente pela Harper & Row em Nova Iorque e pela William Heinemann em Londres: *Technology, Management & Society* em 1970 e *Men, Ideas & Politics* em 1971. Ambos os volumes foram bem recebidos e ganharam um largo círculo de leitores,

nas edições originais em capa dura e, mais recentemente, em capa mole. Espero que este presente volume renove para mim, de maneira semelhante, muitas antigas amizades e que crie muitas novas. Pois, para um escritor, até o leitor mais crítico é um amigo.

Peter F. Drucker
Claremont, Califórnia
Dia de Ano Novo, 1981



Rumo à Nova Economia¹

NOS SEUS 400 ANOS DE HISTÓRIA, a economia passou por quatro grandes mudanças na sua perspectiva do mundo, nas suas preocupações e nos seus paradigmas. Encontra-se agora prestes a passar por outra, a sua quinta «revolução científica».

Hoje, a economia é em grande parte «A Casa que Keynes Construiu». Mesmo no mundo anglófono, só uma minoria dos economistas é keynesiana nas suas teorias específicas. Mas a grande maioria, talvez mesmo nos países comunistas, é keynesiana na sua «mentalidade», no que veem e consideram importante, nas suas preocupações, nos seus pressupostos básicos. Tendem a definir-se principalmente pela sua relação com a economia keynesiana, são «quase-keynesianos», «não-keynesianos» ou «antikeynesianos». A sua terminologia — produto interno bruto, por exemplo, ou massa monetária — assumem os agregados económicos em que se baseia a economia keynesiana. As perspetivas acerca da atividade económica, das políticas económicas e da teoria económica que Keynes propôs por volta de 1930 — ou pelo menos codificou — tornaram-se, 50 anos depois, no ambiente familiar, no território-base dos economistas, independentemente das suas convicções. Os keynesianos podem não reunir os maiores batalhões, mas ocuparam o alto-comando e, deste modo, definem os problemas.

Contudo, tanto como teoria económica quanto como política económica, a economia keynesiana encontra-se em desordem. É incapaz de enfrentar os problemas centrais de política nos países desenvolvidos — produtividade e formação de capital. De facto, a economia keynesiana tem de negar que estes problemas podem sequer existir. Também não é capaz de fornecer uma teoria que englobe, muito menos que explique, a experiência e a realidade económica observadas. E mostrou-se completamente irrelevante para as necessidades e os desafios económicos nos países em desenvolvimento do Terceiro Mundo, se não for até prejudicial para estes países.

¹ Publicado originalmente em *The Crisis in Economic Theory*, uma edição especial de 1980 de *The Public Interest*.

De facto, as duas únicas abordagens teóricas que demonstraram algum poder preditivo nos últimos dez ou quinze anos são incompatíveis com o modelo keynesiano: as teorias do economista canadiano Robert Mundell da Universidade de Columbia, e as da escola das «expectativas racionais». Mundell, após rigorosos estudos empíricos, concluiu há mais de dez anos que as políticas keynesianas não funcionam na economia internacional. Previu corretamente o fracasso das desvalorizações da moeda para corrigir a balança de pagamentos, controlar a inflação e melhorar a posição competitiva. A escola das «expectativas racionais» vai ainda mais longe: afirma que a intervenção governamental, ou seja, macroeconómica, não é apenas prejudicial; é também fútil e ineficaz.

Mas estas novas abordagens são igualmente incompatíveis com as teorias pré-keynesianas, tanto neoclássicas como marxistas. O que torna a atual «crise da economia» uma verdadeira «revolução científica» é a nossa incapacidade de voltar à perspectiva económica do mundo derrubada por Keynes. É certo que a maioria dos teoremas económicos, metodologias económicas e termos económicos encontrados nos manuais da atualidade ainda estarão nos manuais do futuro. Serão apenas reinterpretados — da mesma forma que a física quântica reinterpreta a ótica de Newton. Afinal de contas, Keynes não descartou nenhum teorema da economia clássica. Preservou até a «Lei de Say», segundo a qual as poupanças equivalem sempre a investimentos; tornou-se um «caso especial». E uma das ferramentas mais avançadas da economia moderna, a análise de Entrada e Saída, remonta à primeira tentativa de análise económica, o *Tableau Economique* dos fisiocratas, há mais de dois séculos. Mas como perspectiva económica do mundo, ou como sistema económico, as teorias mais antigas — por exemplo, a ortodoxia disciplinada dos «Austriacos» — não servem. O que tornou Keynes tão convincente há 50 anos, mesmo para um cético (como confesso eu próprio ter sido mesmo nessa altura), foi a nova visão que nos impôs; de repente, tivemos de ver uma realidade completamente nova — e esta realidade ainda nos acompanha e não vai desaparecer. A Nova Economia será «pós-keynesiana». Não pode ignorar Keynes, mas terá de o transcender.

No futuro, poderá não existir nenhuma «Economia». Os regimes totalitários, embora extremamente preocupados com a economia, não toleram o postulado em que se baseia qualquer disciplina da economia: a atividade económica, embora restringida e limitada pela racionalidade, preocupações e valores não-económicos, constitui uma esfera discreta e separada. Os regimes totalitários não podem aceitar a atividade económica como autónoma, internamente consistente e «*zweckrational*» dentro dos seus limites. Num regime totalitário, a economia transforma-se inexoravelmente num ramo da contabilidade.

No entanto, se houver economia futura, será fundamentalmente diferente da atual. Ainda não sabemos como serão as teorias económicas do futuro. Mas sabemos quais serão os principais problemas, interesses e desafios. Não conhecemos a Nova Economia; mas podemos esboçar as suas especificidades.

Para isso, temos de olhar de forma pragmática — ou seja, mais como metodologistas do que como economistas — para as perspetivas económicas do mundo subjacentes às quatro «revoluções científicas» da economia que precederam aquela em que nos encontramos, e em especial para os pressupostos e perspetivas básicas do mundo da última, o sistema keynesiano.

A economia começou com os cameralistas e os mercantilistas de França na primeira metade do século XVII. Viram pela primeira vez a economia como autónoma. Antes, não existia economia, independentemente do quão grande fosse o interesse pelo comércio e a subsistência, pela riqueza, pela cunhagem de moedas e pelos impostos. Como sistema, perspetiva do mundo, o mercantilismo era macroeconómico e o seu universo era uma unidade política, o território controlado pelo Príncipe. De facto, a definição de «Estado nacional», tal como surgiu em finais do século XVI, era essencialmente económica: a unidade controlada pelo Príncipe através do seu controlo sobre a cunhagem de moedas e o comércio externo. O mercantilismo era economia focada na oferta. O seu principal interesse era produzir a maior quantidade possível de excedente de exportações e, com isso, a moeda forte necessária para pagar aos soldados profissionais.

Apesar da sua preocupação com a oferta, o mercantilismo não conseguiu produzi-la. O mercantilismo colapsou como sistema naquilo que podemos hoje chamar uma «crise de produtividade». Quanto mais o Governo francês promovia a manufatura para exportação e geração de moedas, mais pobre se tornava o país — especialmente em contraste com os ingleses não-mercantilistas, assistemáticos e não-científicos do outro lado do Canal. Ao mesmo tempo, o mercantilismo também fracassou na promoção da formação de capital. Nesse tempo, havia poucas estatísticas económicas além de números relativos ao comércio externo, ao preço do pão e às receitas fiscais; mas não há dúvida de que a taxa de poupança francesa diminuiu de forma acentuada, enquanto as poupanças na Inglaterra não-mercantilista aumentaram de maneira estável.

Os fisiocratas iniciaram a sua «revolução científica» com o paradoxo de que o «país mais rico» da Europa mercantilista, a França, se tornara num dos mais pobres, e tornava-se cada vez mais miserável quanto mais moeda ganhava. Resolveram o paradoxo aplicando a lógica gaulesa ao pragmatismo anglo-saxónico. O seu sistema permaneceu tão focado na oferta quanto era o dos mercantilistas. Mas tornaram-se microeconomistas, com o lote individual de terreno e o seu cultivador como a unidade económica. Isto levou-os à primeira teoria económica do valor — ou seja, a primeira teoria que não fazia equivaler a «riqueza» ao «dinheiro». A fonte de valor dos fisiocratas era a natureza na sua manifestação económica, ou seja, a terra como produtora da subsistência humana. Com isto, a economia tornava-se verdadeiramente autónoma, tornava-se uma «disciplina».

A economia clássica — o terceiro dos sistemas económicos mundiais — herdou dos fisiocratas tanto o interesse pela oferta como o foco na microeconomia. Mas mudou a teoria do valor da «natureza» para «o homem». Com a teoria do valor-trabalho, a economia tornou-se uma «ciência moral». É a isto que, assim como ao seu sucesso em produzir riqueza, se deve o sucesso da economia clássica e a sua rápida ascensão ao estatuto de estrela entre as novas disciplinas. No entanto, muito pouco tempo depois, na altura da maturidade de John Stuart Mill em 1850, a teoria do valor-trabalho tornou-se um obstáculo e causa de grave agitação teórica.

Esta foi a base da terceira revolução científica, que ocorreu na segunda metade do século XIX: a mudança da economia clássica para a neoclássica, dos discípulos de Ricardo para os de Leon Walras na Bélgica e para os pioneiros austríacos da utilidade marginal. A mudança foi sobretudo filosófica. Os neoclássicos mudaram do «valor» para a «utilidade». Mudaram das necessidades humanas para os desejos humanos. Mudaram da estrutura económica para a análise económica. Para um não-economista, isto pode não parecer uma mudança muito significativa, e pode nem merecer o nome de «revolução científica». Mas introduziu um novo espírito que animou tanto a economia como os economistas até aos dias de hoje.

A terceira revolução científica também dividiu a economia. Marx e os marxistas recusaram abandonar a teoria do valor-trabalho. Isto forçou-os a rejeitar a análise económica. E foram também forçados a subordinar a economia a «forças históricas» não-económicas. A microeconomia dos «clássicos», com o seu equilíbrio intrínseco, diziam eles, só funcionaria se e quando fossem removidos os obstáculos meta-económicos à obtenção da totalidade do produto social pela mão de obra por revoltas políticas geradas pelas «contradições económicas» do sistema — ou, como definido mais tarde por Lenine, pelas «contradições políticas» do sistema. Então, o Estado dissolver-se-ia e a microeconomia tomaria o controlo: só então haveria equilíbrio.

Levando em conta o panorama paradigmático da economia, Keynes tinha realmente razão quando, no seu seminário em Cambridge nos anos 1930, afirmou que a sua economia representava um rompimento muito mais radical com a tradição do que Marx e o marxismo. Keynes não regressou apenas ao mercantilismo ao ser macroeconómico; virou todos os antigos sistemas de pernas para o ar ao centrar-se na procura em vez de na oferta. Na economia keynesiana, a oferta é uma função da procura e é por esta controlada. Sobretudo — a inovação mais importante —, Keynes redefiniu a realidade económica. Em vez de produtos, serviços e trabalho — realidades do mundo físico e «coisas» —, as realidades económicas de Keynes são símbolos: dinheiro e crédito. Para os mercantilistas, o dinheiro também conferia o controlo — mas controlo político, e não económico. Keynes foi o primeiro a postular que o dinheiro e o crédito conferiam o controlo *económico* completo.

A relação entre a economia «real» de produtos, trabalho e serviços e a economia «simbólica» do dinheiro e do crédito tinha sido um problema desde os primeiros tempos. Poucos economistas se sentiam satisfeitos com o modo como os clássicos (seguindo os fisiocratas) rejeitavam o dinheiro considerando-o o «véu da realidade». Muito antes de Keynes, economistas importantes, por exemplo MacCulloch, de resto um ricardiano devoto, ou, no caso da geração antes de Keynes, o sueco Karl Gustav Cassel e o alemão Georg Friedrich Knapp, tentaram substituir a economia baseada nas coisas por outra baseada em símbolos. Mas foi a observação de Keynes de que, na recessão dos anos 1920, os sindicatos ingleses tratavam os salários em dinheiro como «reais» e como «rendimento», mesmo tendo isso resultado num poder de compra mais baixo para os seus membros, que produziu na altura uma verdadeira «revolução científica». Na economia keynesiana são os produtos, a produção e o trabalho que representam o «véu da realidade». Ou melhor, estas *coisas* são determinadas por acontecimentos monetários: massa monetária, crédito, taxas de juro e excedentes ou défices governamentais. Produtos, serviços, produção, produtividade, procura, emprego e finalmente preços são tudo variáveis dependentes dos acontecimentos macroeconómicos da economia simbólica monetária. Do ponto de vista filosófico, Keynes tornou-se um nominalista radical — talvez não tenha sido pura coincidência o facto de ele e Wittgenstein terem sido contemporâneos em Cambridge.

Visto de forma pragmática, Milton Friedman é tão «keynesiano» quanto o próprio Mestre, ao contrário de «antikeynesiano» como é frequentemente representado. Friedman aceita sem reservas a visão keynesiana do mundo. A sua economia é puramente macroeconómica, com o governo nacional como a única unidade, a única força dinâmica que controla a economia através da massa monetária. A economia de Friedman é completamente focada na procura. O dinheiro e o crédito são a realidade económica ubíqua, e de facto a única. O facto de Friedman ver a massa económica como original e as taxas de juro como derivadas não é muito mais do que uma pequena anotação nas escrituras keynesianas. É um «pequeno ajuste» a Keynes. E o que fez sobressair Friedman não foi tanto a sua teoria monetária, mas a sua insistência na atividade económica como autónoma, nos valores económicos como eixos segundo os quais a política e o comportamento económico se deslocam, e no mercado livre — tudo com o qual o próprio Keynes teria plenamente concordado.

Para os clássicos, neoclássicos e marxistas, a Grande Depressão dos anos 1930 teve origem na «economia real», no empobrecimento da Europa na Primeira Guerra Mundial, agravada pelas indemnizações e por uma queda violenta da produtividade na agricultura e na indústria europeias. Para um keynesiano, porém, incluindo Friedman, a Grande Depressão resultou do *crash* da bolsa de valores de 1929, da «especulação», ou de uma contração da massa monetária, ou seja, de acontecimentos na economia simbólica.

II

A atual «crise na economia» é um fracasso dos pressupostos básicos, do paradigma, do «sistema», e não desta ou daquela teoria. A economia keynesiana enfrentou a mais grave crise de produtividade desde a de França no século XVIII que desacreditou o mercantilismo. Esta crise de produtividade em todos os países desenvolvidos — e pior nos dois países mais fielmente keynesianos, a Grã-Bretanha e os Estados Unidos — invalida o teorema keynesiano da oferta controlada pela procura. A crise na formação de capital em que simultaneamente nos encontramos — mais uma vez no seu pior na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos — não poderia, dentro da economia keynesiana, ter acontecido de todo; é teoricamente impossível segundo os paradigmas keynesianos.

Keynes estava plenamente consciente da importância da produtividade. Mas também estava convencido de que a produtividade era uma função da procura e determinada por esta. Em inícios dos anos 1930, os tempos áureos do seminário de Keynes em Cambridge, podia ouvir-se repetidamente acerca de Keynes a ser questionado por uma das mentes mais brilhantes no seminário, Joan Robinson, ou talvez Roy Harrod, ou Abba Lerner, «E a produtividade?» Keynes respondia sempre: «Podemos tomar a produtividade por garantida, desde que o emprego e a procura permaneçam em alta.»

Os clássicos não tomavam a produtividade por garantida. Pelo contrário, a «lei» do retorno decrescente de todos recursos é central na economia clássica. Marx tinha baseado neste axioma a sua previsão da queda iminente do «sistema burguês» (o termo «capitalismo» só foi criado após a morte de Marx). O que tornava Marx diferente era apenas a sua crença meta-económica e semirreligiosa de que o fim da «alienação» libertaria uma energia humana tão grande que chegaria para transformar o retorno decrescente dos recursos numa explosão de «criatividade». Mas ao mesmo tempo que Marx, no último volume inacabado de *Das Kapital* [*O Capital*], previa confiantemente a queda do «sistema» devido à sua crise intrínseca de produtividade, a produtividade começou a subir de forma acentuada. Isto resultou em parte da abordagem sistemática ao trabalho, desenvolvida originalmente por Frederick W. Taylor no seu «estudo das tarefas» (só mais tarde erroneamente chamado «gestão científica»)², que mostrou que o trabalho humano pode ser tornado infinitamente mais produtivo, não através do «trabalho mais duro», mas do «trabalho mais inteligente». Isto deveu-se maioritariamente à grande era das inovações, tanto na tecnologia como nas empresas e na gestão (por exemplo, a compra por prestações), que resultou no redireccionamento dos recursos de utilizações mais antigas e menos produtivas para outras mais recentes e produtivas. Em grande parte, o aumento da produtividade resultou de um trabalho constante de tornar os recursos — especialmente o capital — mais produtivos. O maior aumento de produtividade nos

² Sobre esta questão, ver «A redescoberta iminente da gestão científica».

últimos 100 anos não foi provavelmente nas fábricas, mas na banca comercial, onde um dólar em ativos atuais apoia pelo menos 100 vezes o volume de transações que apoiava há 100 anos, e sem nenhuma libertação de «criatividade» ou qualquer grande inovação. Nessa altura — isto é, nas décadas por volta do ano 1900 —, os países desenvolvidos aprenderam a utilizar o capital não para substituir o trabalho, mas para o atualizar e o tornar mais produtivo, como mostrou Simon Kuznets de Harvard nos seus estudos pioneiros pelos quais recebeu o prémio Nobel da Economia. De um modo geral, a inversão da teoria da produtividade entre 1900 e 1920, de uma teoria que postulava a tendência intrínseca para os retornos decrescentes para outra que postulava um aumento constante, foi um elemento importante da «revolução científica» keynesiana. Tornou possível, em grande medida, a mudança do foco da oferta para a procura, ou seja, para a crença de que a produção tende intrinsecamente mais para o excedente do que para a escassez.

Talvez não fosse tão infundado pensar, como o fez Keynes, há 50 anos, que a produtividade se ocupasse de si própria e que continuasse a aumentar de maneira lenta, mas estável, se pelo menos a confiança económica prevalecesse tanto para os empresários como para os trabalhadores, se a procura permanecesse alta e o desemprego baixo. Em inícios dos anos 1930, a perspectiva de Keynes era racional — embora otimista (ainda que não fosse então aceite por Joseph Schumpeter e Lionel Robbins).

Mas é certo que isto já não pode ser defendido. No entanto, no sistema keynesiano não existe espaço para a produtividade, nenhuma maneira de a estimular ou promover, nenhum meio de tornar uma economia mais produtiva. Com a produtividade a surgir como um problema e uma necessidade económica central, em especial nos países mais desenvolvidos — e uma necessidade na manufatura, nos serviços e na agricultura —, a incapacidade keynesiana de abordar a produtividade dentro da estrutura teórica ou das políticas económicas é uma grave lacuna, tal como era a incapacidade da astronomia ptolemaica do tempo de Copérnico de explicar os movimentos das estrelas e dos planetas.

Para a teoria económica, a diminuição da formação de capital nos países desenvolvidos, e em especial nos países dos fiéis crentes keynesianos — ou seja, os Estados Unidos e a Grã-Bretanha —, é ainda mais grave. Dentro da economia keynesiana, a diminuição não pode ser explicada, não podia ter acontecido.

O capital é o futuro. Constitui a reserva para os riscos, as incertezas, as mudanças e os empregos do futuro. Não é o custo «atual», mas é um custo assegurado. Uma economia que não cria capital suficiente para cobrir os custos futuros é uma economia que se condena a si própria ao declínio e à crise continuada, a crise da «estagflação», em que — uma impossibilidade tanto para os neoclássicos como para os keynesianos — existe simultaneamente alto desemprego e inflação.

A essência da teoria económica keynesiana, como qualquer aluno universitário sabe, era a rejeição da «Lei de Say», segundo a qual a poupança equivale

sempre ao investimento, de tal maneira que uma economia forma sempre capital suficiente para as suas necessidades futuras. Keynes postulou, em vez disso, uma tendência para a «sobrepoupança» nas economias desenvolvidas. A «subpoupança», ou seja, a carência na formação de capital, não pode ocorrer num país desenvolvido de acordo com os postulados keynesianos. Isto foi visto desde o início como um grave defeito na economia keynesiana por críticos atentos (e simpatizantes) como Joseph Schumpeter. É claro que quando aceitamos que a poupança e o investimento não têm de ser idênticos, a «subpoupança» é tão provável quanto a «sobrepoupança». E aquilo a que temos assistido nos últimos 30 anos nos países anglófonos e desenvolvidos, isto é, keynesianos — desde muito antes da crise energética —, é «subpoupança» a uma escala maciça. O pressuposto básico em que assenta o paradigma keynesiano não pode, assim, continuar em vigor ou a ser defendido. Dentro do universo económico keynesiano, porém, a formação de capital não pode ser abordada. A economia keynesiana exclui explicitamente a possibilidade de subpoupança e, assim, de formação desadequada de capital. E se o capital é um verdadeiro «custo» da economia — e até Keynes nunca duvidou disto —, a macroeconomia baseada na procura não consegue lidar de maneira adequada com a teoria económica ou a política económica.

Nem a afirmação keynesiana de que a procura dos consumidores pode ser gerida macroeconomicamente através da gestão dos rendimentos monetários e das taxas de juro é sustentada pela experiência dos últimos 40 anos. O único exemplo que os keynesianos citam sempre em defesa do sucesso da sua abordagem, a «redução fiscal de Kennedy» em inícios dos anos 1960, não constitui nenhuma prova. A economia americana registou, de facto, um crescimento importante no ano em que a administração Kennedy reduziu os impostos federais. Mas, nesse mesmo ano, os impostos estatais e locais dos Estados Unidos aumentaram de maneira tão acentuada que anularam o corte fiscal federal. Nada na teoria keynesiana ou na realidade económica pode explicar porque é que os impostos estatais e locais têm um impacto económico diferente dos impostos federais.³ E os outros exemplos do efeito das políticas keynesianas refutam, na verdade, a afirmação de que a economia pode ser gerida de maneira macroeconómica através do estímulo de taxas de juro mais baixas ou de maiores défices governamentais. Tanto nos anos do *New Deal* nos Estados Unidos como nos da «estagflação» britânica desde 1960, os maiores défices governamentais não estimularam a oferta. O seu efeito foi anulado por uma sabotagem microeconómica, ou seja, por um abrandamento acentuado da velocidade de

³ É também por esta razão que a «redução fiscal de Kennedy» não prova nem sustenta, ao contrário do que é por vezes afirmado, a «curva de Laffer» e a sua tese de que *taxas* mais baixas de impostos resultam, a partir de certo ponto, em impostos na realidade mais altos, pois estimulam uma maior atividade económica. A «redução fiscal de Kennedy», precisamente por não ter existido tal «redução fiscal», não constitui prova ou refutação de nada.

circulação do dinheiro e uma queda no investimento — nenhuma destas coisas teria acontecido se a macroeconomia determinasse realmente as atitudes, o comportamento e as ações microeconómicas, como postulou Keynes.

Ainda mais grave pode ser o fracasso do fundamento filosófico básico da *política* económica keynesiana: a crença no «economista-rei», o perito objetivo e independente que toma decisões eficazes baseando-se apenas em evidência impessoal, quantitativa e inequívoca, isento tanto de ambições políticas para ele próprio como de pressões políticas sobre ele. Mesmo nos anos 1930, muitas pessoas tinham grande dificuldade em aceitar isto. Em particular para os europeus continentais, com as suas memórias das inflações pós-guerra, o economista-rei era arrogância pura — o que, em grande medida, pode explicar porque é que Keynes teve tão poucos seguidores no continente até aos últimos dez ou quinze anos. Agora, porém, poucos aceitariam o economista apolítico que, simultaneamente, controla decisões políticas cruciais. Como os «déspotas esclarecidos», o «economista-rei» keynesiano demonstrou ser uma ilusão e, na verdade, uma contradição de termos. Se as inflações da última década nos ensinaram alguma coisa — como o fizeram as inflações na Europa nos anos 1920 —, é que o economista no poder ou se transforma ele próprio num político conveniente, ou até irresponsável; ou então rapidamente deixa de ter poder e influência de todo. Não é verdade, como é frequentemente afirmado, que os economistas não sabem como travar a inflação. Desde finais do século XVI que qualquer economista sabe fazer isso: cortar as despesas do governo e, com elas, a criação de dinheiro. O que falta aos economistas não é o conhecimento teórico. É a vontade política ou o poder político. E, até hoje, todas as inflações foram terminadas por políticos que possuíam a vontade, e não por economistas que possuíam o conhecimento.

Sem o «economista-rei», a economia keynesiana deixa, porém, de ser funcional. Pode assumir o papel de crítico, desempenhado por Keynes nos anos 1920 e hoje desempenhado por Milton Friedman. Na oposição, o economista keynesiano, desprovido de poder, também pode estar livre da política. Mas é uma oposição que não se pode tornar um governo efetivo. Assim, é provável que o paradigma keynesiano permaneça durante muito tempo como crítica e guia sobre o que não se deve fazer. Mas está a perder rapidamente a sua credibilidade como fundamento para a teoria económica e guia para a política e para a ação.

III

O facto de haver uma crise de produtividade e de formação de capital assegura que a Nova Economia terá de ser novamente microeconómica e centrada na oferta. Tanto a produtividade como a formação de capital são acontecimentos da microeconomia. Ambos lidam também com fatores da *produção* em vez de serem funções da procura.

Sabemos bastante sobre a produtividade e a formação de capital. Nos últimos 30 anos, realizou-se um enorme volume de trabalho empírico e teórico acerca destas duas áreas. A produtividade, como sabemos, significa o rendimento económico de cada um dos fatores da produção: recursos humanos, capital, recursos físicos e tempo; e o rendimento global da combinação de todos os recursos. A formação de capital, como sabemos, tem de ser pelo menos igual ao custo do capital. E numa economia em crescimento, os custos do futuro, que têm de ser cobertos pela formação de capital do presente, são significativamente maiores do que o custo do capital. Numa economia em crescimento, os empregos do futuro, por definição, necessitarão de um investimento de capital significativamente maior do que os empregos do presente, requerendo assim uma formação de capital substancialmente maior do que a substituição de capital representada pela taxa atual de retorno do capital. E sabemos como determinar a taxa de formação de capital necessária para as incertezas do futuro com uma margem de erro que não é maior do que a relativa a esses custos aceites do presente no modelo contabilístico como depreciação ou riscos de crédito.

Também sabemos bastante sobre os fatores e as forças que estimulam tanto uma maior produtividade quanto uma maior formação de capital. Nenhum deles, deve ser dito, é um fator da «economia simbólica» do dinheiro e do crédito. Os acontecimentos na economia simbólica podem desencorajar, mas têm pouca probabilidade de estimular tanto a produtividade quanto uma maior taxa de formação de capital.

No entanto, embora tenhamos tanto os conceitos como os dados, não temos, até agora, um modelo microeconómico que incorpore a produtividade e a formação de capital. Até mesmo os termos são geralmente desconhecidos para as teorias disponíveis, por exemplo, a teoria da empresa, que constitui a microeconomia mais frequentemente ensinada nos nossos cursos universitários. Em vez de produtividade e formação de capital, a teoria da empresa fala da «maximização do lucro». Mas há pelo menos 50 anos que sabemos que a «maximização do lucro» é um conceito inútil quando aplicado a qualquer coisa que não seja uma transação comercial única, não-recorrente, da parte de um indivíduo e num único produto, ou seja, um acontecimento excepcional, raro e pouco representativo. De um modo geral, a Nova Economia, na sua microeconomia, irá, quase de certeza, descartar o conceito de «lucro». Pressupõe uma economia estática, imutável e fechada. Numa economia móvel, mutável e aberta, onde existe risco, incerteza e mudança, não existe «lucro», exceto — como ensinava Schumpeter há 70 anos — o lucro temporário do verdadeiro inovador. Para qualquer outra atividade económica, existe apenas custo: os custos do passado e do presente, que estão incorporados no modelo contabilístico, e os custos do futuro, expressos pelo custo do capital. De facto, não se conhece nenhuma empresa que aplique a «maximização do lucro» no seu planeamento ou nas suas decisões sobre o investimento de capital ou os preços. As teorias e os conceitos que regem o comportamento real das empresas são teorias de custo de capital,

ou de otimização de mercado, e de ganhos em custos a longo prazo (a «curva de aprendizagem») provindos da maximização do volume de produção, e não da maximização da rentabilidade.

A Nova Economia necessitará, assim, de uma microeconomia radicalmente diferente como alicerce. Exigirá uma teoria que vise *otimizar* a produtividade; isto porque um equilíbrio de funções parcialmente dependentes é, necessariamente, mais uma otimização do que uma maximização. A formação de capital requer um conceito mínimo: a cobertura do custo do capital. Requer uma teoria que vise «satisfazer», em vez de maximizar, o lucro (embora se venha a verificar que o custo mínimo de capital será, paradoxalmente, muito maior do que o que os economistas atuais e a maioria dos executivos empresariais consideram a rentabilidade máxima disponível — que é, obviamente, a razão da existência de uma «crise de formação de capital»). A nova microeconomia, ao contrário da atual, será dinâmica e assumirá o risco, a incerteza e a mudança na tecnologia, nas condições económicas e nos mercados. No entanto, deverá ser uma economia de equilíbrio, integrando uma reserva para um futuro incerto e em mudança no comportamento presente e verificável. Muito do trabalho duro para este efeito já foi realizado — em parte há 50 anos, pelo economista de Chicago, Frank Knight; em parte, pelo economista inglês contemporâneo, G. L. S. Shackle. A nova teoria microeconómica deverá então ser capaz de resolver o dilema que tem atormentado os economistas desde Ricardo, há quase 200 anos: a análise económica só é possível se excluir a incerteza e a mudança, e a política económica só é possível se contemplar a incerteza e a mudança. Na nova microeconomia, devemos conseguir integrar tanto a análise como a política num equilíbrio dinâmico através da produtividade e da formação de capital.

Se a produtividade e a formação de capital são os seus pontos focais, uma teoria microeconómica também poderá fazer o que nunca foi possível fazer na economia: conjugar a microeconomia com a macroeconomia, ou até uni-las numa só. Embora a produtividade e a formação de capital sejam acontecimentos da microeconomia, também são — ao contrário do lucro — termos úteis da macroeconomia, e agregados macroeconómicos mensuráveis. O «lucro», por definição, é apenas aplicável a uma entidade jurídica, o «empresário» ou a «empresa». Mas faz sentido falar em produtividade de uma indústria ou de formação de capital na economia mundial.

No passado, a teoria económica era apenas microeconómica ou macroeconómica. Alfred Marshall, o último economista «clássico», tentou combinar as duas em inícios deste século; mas ninguém, incluindo o próprio Marshall, pensou que viesse a ter sucesso. E foi o fracasso de Marshall, em grande parte, que fez com que Keynes optasse por um sistema puramente macroeconómico. No entanto, a Nova Economia não terá, quase certamente, o luxo de escolher entre a microeconomia e a macroeconomia. Terá de conseguir fazer o que Marshall tentou e não conseguiu: integrar ambas. A macroeconomia provou ser — pela segunda vez — incapaz de lidar com a oferta, ou seja, a produtividade

e a formação de capital. Contudo, a microeconomia isolada não é adequada para a teoria económica nem para a política económica num mundo de economias mistas, de empresas multinacionais, de moedas não conversíveis e de governos que redistribuem metade das receitas das suas nações.

Mas aquilo que o termo «macroeconomia» realmente significará na Nova Economia é tudo menos claro e será altamente controverso. Durante 400 anos, o termo significou automaticamente «economia nacional». Os Alemães, até aos dias de hoje, chamam à disciplina da «economia» «*Nationaloekonomie*» ou «*Volkswirtschaft*». Mas a única teoria atual que tenta integrar a microeconomia e a macroeconomia, a de Robert Mundell, rejeita o governo nacional como elemento. A macroeconomia de Mundell é a economia mundial. Os governos nacionais, na economia de Mundell, só são eficazes na medida em que são agentes da economia mundial, antecipando as suas tendências estruturais e moldando as suas economias domésticas em conformidade; os exemplos são o Japão e a Alemanha na altura do seu crescimento mais rápido, nos anos 1960. E os países que tentaram comportar-se como verdadeiras «macroeconomias» durante o período após a Segunda Guerra Mundial — em especial os países keynesianos, a Grã-Bretanha e os Estados Unidos — também são, como demonstrado por Mundell, os países que tiveram o menor controlo sobre as suas economias nacionais e com os custos mais elevados.

A propósito, esta foi a conclusão a que chegou o próprio Keynes no final da sua vida. Por volta de 1942, Keynes deixou de ser «keynesiano» e abandonou o Estado-nação como macroeconomia. Em vez disso, propôs construir a economia do pós-guerra em torno do «bancor», uma moeda transnacional que seria independente dos governos e das moedas nacionais e gerida por economistas apolíticos agindo como funcionários públicos transnacionais. O «bancor» foi rejeitado na Conferência de Bretton Woods pelos keynesianos americanos, que suspeitavam de que fosse uma tentativa de manter a libra esterlina como «moeda principal», mas que também confiavam arrogantemente na capacidade de o dólar americano ser a «moeda principal» do mundo e na sabedoria dos economistas americanos em gerir o dólar e mantê-lo livre das pressões políticas domésticas. Mas, atualmente, até os americanos defendem os «direitos de saque especiais» (DSE) do Fundo Monetário Internacional como moeda transnacional e não-nacional da economia mundial. Até os americanos aceitaram que não pode existir uma «moeda principal» — ou seja, que nenhum Estado-nação pode aspirar a uma verdadeira soberania económica. E os maiores detentores de liquidez da economia mundial — os países da OPEP, os maiores Bancos Centrais e as grandes multinacionais sediadas em países com superavit de balança-de-pagamentos como a Alemanha, o Japão ou a Suíça — são rápidos a transformar o seu dinheiro em moedas transnacionais: os DSE, um «cabaz de compras» de moedas nacionais, moedas de conta indexadas ao poder de compra, ou ouro.

Ainda assim, faz sentido falar em «economia brasileira» ou «economia britânica». O Estado-nação é uma realidade. Não é a realidade económica, do ponto

de vista da macroeconomia tradicional. Mas também não é um «fator alheio», que pode limitar a atividade económica, mas não a pode determinar ou direcionar. A Nova Economia terá de levar em conta esta realidade — porque o Estado nacional é certamente, no futuro previsível, a única instituição política existente.

Assim, é provável que a Nova Economia tenha, no seu cerne, um debate aceso acerca do lugar do governo nacional na teoria económica. Uma abordagem poderá seguir Mundell e considerar que o governo nacional é, pelo menos nos países desenvolvidos, não mais do que uma engrenagem no sistema em vez do seu motor. Outra abordagem, previsivelmente, tentará manter o Estado-nação e o seu governo como o centro do universo económico, com a macroeconomia e a economia mundial, por assim dizer, como planetas que orbitam à sua volta. Poderão até haver dois teoremas paralelos, um sistema económico «ptolemaico», «centrado na nação», anglo-americano e neokeynesiano, e outro francês e cameralista — uma abordagem que tenta manter o controlo e a singularidade da economia nacional através do dinheiro e do crédito, e outra no controlo através daquilo a que os franceses chamavam «planeamento indicativo», ou seja, por meio da distribuição do capital, do trabalho e dos recursos físicos. Poderá existir — metodologicamente, quase terá de existir — outra abordagem que tentará organizar os três centros num único sistema, a microeconomia do indivíduo e da empresa, a economia intermédia do Estado-nação e a macroeconomia da economia mundial. Este, penso eu, poderá ser o único modelo adequado para os países em desenvolvimento, e em especial para aqueles em rápida industrialização. De qualquer modo, a Nova Economia será outra vez, certamente, «economia política», com a questão acerca da relação entre as realidades económicas, ou seja, economia mundial e microeconomia, e as realidades políticas, ou seja, o Estado-nação, a ser central para a teoria económica e altamente controversa.

Igualmente central, e talvez até mais controversa, será a relação entre a «economia real» das coisas: produtos, recursos, trabalho, e a «economia simbólica» do dinheiro e do crédito. Não poderá haver um regresso à antiga rejeição da economia simbólica como «véu da realidade». Mas não se conservará a ortodoxia recente na qual a economia simbólica é a economia verdadeira e real, com coisas: produtos, serviços e trabalho, sendo meras «funções» e na verdade funções totalmente dependentes, da «economia simbólica».

Podemos ter de nos contentar, porém, com algo análogo ao «princípio da incerteza» dos físicos, segundo o qual as únicas afirmações com significado acerca de certos eventos — produtividade, por exemplo, formação de capital, distribuição de recursos, etc. — são as afirmações em termos da «economia real», com os acontecimentos da «economia simbólica» a servirem apenas de contenção e de limite. Mas outros acontecimentos igualmente «reais» poderão talvez apenas ser discutidos, analisados ou até mesmo descritos em termos

da «economia simbólica», com a «economia real» das coisas a servir-lhes de contenção. Isto não seria particularmente satisfatório — mas poderá ser o melhor que conseguimos alcançar.

IV

Hoje, ninguém pode prever se a Nova Economia será desenhada por um grande pensador, outro Adam Smith, um Ricardo, ou um Keynes; ou se surgirá de uma mudança gradual, resultante do trabalho de um grande número de pessoas competentes, como aconteceu, há um século, com a mudança da economia clássica para a neoclássica da utilidade marginal. A Nova Economia será uma enorme torre erigida sobre um alicerce intelectual, semelhante ao edifício concebido por Keynes há meio século. Ou poderá ser um subúrbio disperso sem centro, unido apenas por algumas autoestradas extremamente movimentadas. Mas a Nova Economia terá, necessariamente, de incorporar aquilo que durante a história da economia sempre foi visto como alternativas discretas, se não opostas: a microeconomia e a macroeconomia; a economia real dos produtos e do trabalho e a economia simbólica do dinheiro e do crédito. Utilizará como blocos estruturais o pensamento económico e as teorias económicas da totalidade dos 400 anos da história da economia; mas é pouco provável que utilize algum deles como alicerce ou pedra de toque.

E a Nova Economia poderá mesmo tentar ser novamente tanto «humanidade» como «ciência».

Segundo um relato popular entre os jovens membros do seminário de Keynes em Cambridge nos anos 1930, um dos discípulos perguntou ao Mestre por que razão não existia nenhuma teoria do valor na sua *Teoria Geral*. Keynes terá respondido: «Porque a única teoria do valor disponível é a teoria do trabalho, e foi completamente refutada.» A Nova Economia poderá voltar a ter uma teoria do valor. Poderá proclamar que a produtividade — ou seja, o conhecimento aplicado aos recursos através do trabalho humano — é a origem de todo o valor económico.

A produtividade como origem do valor é tanto *a priori* como operacional, e satisfaz assim as condições de princípio básico. Seria tanto descritiva como normativa, descrevendo o que é e porquê e também indicando o que deverá ser e porquê. Marx, segundo defendiam os «revisionistas» do socialismo por volta de 1900, nunca se sentiu completamente satisfeito com a teoria do valor-trabalho, mas procurou um substituto em vão. Nenhum dos grandes economistas não-marxistas dos últimos 100 anos, Alfred Marshall, Joseph Schumpeter ou John Maynard Keynes, se sentiu confortável com uma economia completamente desprovida de uma teoria do valor. Mas, como ilustra o episódio sobre Keynes, não conheciam nenhuma alternativa. A produtividade como origem de todo o valor económico poderia servir. Esclareceria. Direcionaria a visão.

Guiaria a análise, a política e o comportamento. A produtividade é o homem e as coisas; é estrutural e analítica. Uma economia baseada na produtividade poderá então tornar-se naquilo que foi cobiçado por todos os grandes economistas: uma «humanidade», uma «filosofia moral», uma «*Geisteswissenschaft*»; e uma «ciência» rigorosa.