

## **2. Conhecimento e função empresarial**

Neste capítulo vamos explicar o conceito e as características da função empresarial. A empresarialidade tem uma importância fundamental na Escola Austríaca, podendo considerar-se o eixo em torno do qual gira a análise económica dos seus membros. Daí a grande importância de explicar em que consiste a essência da empresarialidade e o papel económico desempenhado pelo conhecimento que é gerado pelos empresários quando actuam no mercado. Apenas desta maneira será possível compreender a tendência coordenadora que existe nos processos dinâmicos de mercado, assim como a evolução histórica do pensamento económico da Escola Austríaca, o qual será analisado com maior detalhe nos capítulos seguintes.

## 2.1. Definição de função empresarial

Para os austríacos, num sentido geral ou amplo, a função empresarial coincide com a própria *acção humana*. Neste sentido poder-se-ia afirmar que exerce a função empresarial qualquer pessoa que actua para modificar o presente e conseguir os seus objectivos no futuro. Ainda que esta definição possa à primeira vista parecer demasiado ampla e em desacordo com os usos linguísticos actuais, há que ter em conta que a mesma está em plena conformidade com o original significado etimológico do termo empresa. De facto, tanto as expressões espanhola e portuguesa *empresa* como as acepções francesa e inglesa *entrepreneur* procedem etimologicamente do verbo latino *inprehendo-endi-ensum*, que significa *descobrir, ver, perceber, dar-se conta de, capturar*; e a expressão latina *inprehensa* comporta claramente a ideia de acção, no sentido de tomar, agarrar. Em suma, empresa é sinónimo de acção, sendo que em França já há muito tempo, na Alta Idade Média, se utilizava o termo *entrepreneur* para designar as pessoas encarregadas de efectuar acções importantes, geralmente relacionadas com a guerra, ou de levar a cabo os grandes projectos relacionados com a construção de catedrais. No castelhano, um dos significados do termo *empresa*, de acordo com o *Diccionario* da Real Academia Espanhola, é o de “*acção árdua e difícil que se inicia valorosamente*”. Desde a Idade Média começou a usar-se o termo para denominar as insígnias de determinadas ordens de cavalaria que indicavam

a intenção, sob julgamento, de realizar uma determinada e importante *acção*. Vemos assim que o sentido de empresa enquanto *acção* está necessária e inexoravelmente unido a uma atitude *empreendedora*, que consiste precisamente em continuamente tentar procurar, descobrir ou criar novos fins e meios (tudo isto em consonância com o significado etimológico de *in prehendendo*, que já vimos).

A função empresarial, em sentido estrito, consiste basicamente em descobrir e avaliar (*prehendo*) as oportunidades de alcançar um fim ou, se preferirmos, de conseguir algum lucro ou benefício, tendo em conta as circunstâncias envolventes e agindo de modo a aproveitá-las. Kirzner afirmou que o exercício da empresarialidade implica uma especial *perspicácia* (*alertness*), ou seja, um contínuo estado de *alerta*, que torna possível ao ser humano descobrir e aperceber-se do que ocorre ao seu redor (Kirzner, 1998: 48 e 79). Talvez Kirzner utilize o termo inglês *alertness* por o termo *entrepreneurship* (“função empresarial”) ser de origem francesa e não remeter imediatamente na língua anglo-saxónica para a ideia de *prehendo* que tem nas línguas românicas continentais. De qualquer forma, em castelhano, o adjectivo qualificativo *perspicaz* é muito adequado para a função empresarial, uma vez que se aplica, segundo o *Diccionario* da Real Academia Espanhola, “à visão ou perspectiva muito precisa e de longo alcance”. De igual forma, o termo *especulador*, procede etimologicamente do latim *specula*, termo que se utilizava para designar as torres do topo das quais os vigias podiam ver à

distância tudo o que se aproximava. Estas ideias encaixam assim perfeitamente na descrição da actividade que é exercida pelo empresário quando este tem de decidir quais serão as suas acções, estimar o efeito das mesmas no futuro e empreendê-las. O estado de alerta, ainda que seja também aceitável como descrição do conceito de actividade empresarial por remeter para a ideia de atenção ou vigilância, parece, no entanto, uma expressão menos adequada que o adjectivo *perspicaz*, talvez por implicar claramente uma atitude algo mais estática.

## **2.2. Informação, conhecimento e empresarialidade**

Não é possível entender a profundidade da natureza da função empresarial tal como a Escola Austríaca a considera, sem compreender de que forma a empresarialidade altera a *informação* ou *conhecimento* possuído pelo agente. Por um lado, criar ou aperceber-se de novos fins e meios supõe uma modificação do conhecimento do agente, no sentido de que descobre nova informação que antes não tinha. Por outro lado, essa descoberta modifica todo o mapa ou contexto de informação ou conhecimento possuído pelo agente. Deve pois colocar-se a seguinte questão essencial: Quais as características da informação e do conhecimento relevantes para o exercício da função empresarial? De seguida, vão-se estudar com detalhe as seis características básicas do conhecimento empresarial do ponto de vista da Escola Austríaca: 1) é um conhecimento

*subjectivo* de tipo prático, não científico; 2) é um conhecimento *exclusivo*; 3) encontra-se *disperso* pelas mentes de todos os indivíduos; 4) na sua maior parte é um conhecimento *tácito* e, portanto, *não articulável*; 5) é um conhecimento que se cria *ex nihilo*, a partir do nada, precisamente mediante o exercício da função empresarial, e 6) é um conhecimento *transmissível*, na sua maior parte de forma inconsciente, através de complexíssimos processos sociais, cujo estudo, segundo os autores austríacos, constitui o objecto de investigação da Ciência Económica.

### **2.3. Conhecimento subjectivo e prático, não científico**

Em primeiro lugar, o conhecimento que estamos a analisar, o mais importante para o exercício da acção humana, é um conhecimento subjectivo de tipo prático e não de natureza científica. Conhecimento prático é todo aquele que não pode ser representado de uma maneira formal, uma vez que o sujeito o adquire através da prática, ou seja, da própria acção humana exercida nos seus contextos correspondentes. Trata-se, como afirmou Hayek, do conhecimento relevante relativo a todo o tipo de circunstâncias particulares quanto às suas coordenadas subjectivas no tempo e no espaço (Hayek, 1972: 51 e 91). Em suma, trata-se de um conhecimento sobre avaliações humanas concretas, ou seja, tanto dos fins pretendidos pelo agente, como dos fins que ele acredita serem pretendidos por

outros agentes. Trata-se igualmente de um conhecimento prático sobre os meios que o agente acredita ter ao seu alcance para atingir os seus fins, em particular sobre todas as circunstâncias, pessoais ou não, que o agente considera que podem ser relevantes no contexto de cada acção concreta.

É preciso referir que devemos esta distinção entre os conceitos de “conhecimento prático” e “conhecimento científico” a Michael Oakeshott (Oakeshott, 1991: 12 e 15) e que a mesma é paralela à distinção hayekiana entre “conhecimento disperso” e “conhecimento centralizado”, à efectuada por Michael Polanyi entre “conhecimento tácito” e “conhecimento articulado” (Polanyi, 1959: 24-25), e à estabelecida por Mises entre o conhecimento relativo a “eventos singulares” e o conhecimento relativo ao comportamento de toda uma “classe de fenómenos” (Mises, 1995: 130-137). As abordagens dos diferentes pontos de vista destes quatro autores aos diferentes tipos básicos de conhecimento está resumida no quadro 2.1.

### **Quadro 2.1.**

#### *Dois tipos diferentes de conhecimento*

	<b>Tipo A</b>	<b>Tipo B</b>
Oakeshott	Prático (tradicional)	Científico (ou técnico)
Hayek	Disperso	Centralizado
Polanyi	Tácito	Articulado
Mises	De “eventos singulares”	De “classes”

#### **ECONOMIA**

(conhecimentos de tipo B sobre conhecimentos de tipo A)

As relações entre ambos os tipos de conhecimento são complexas. Todo o conhecimento científico (tipo B) tem uma base tácita não articulável (tipo A). Os avanços científicos e técnicos (tipo B) materializam-se de seguida em novos conhecimentos práticos (tipo A), mais potentes e produtivos. A Ciência Económica seria um conjunto de conhecimentos tipo B (científicos) sobre os processos de criação e transmissão do conhecimento prático (tipo A). Entende-se agora que para Hayek o principal risco da economia como ciência radique no facto de, por teorizar sobre conhecimentos tipo A, se acredite que, de alguma forma, os seus praticantes (“científicos da Economia” ou “engenheiros sociais”) podem conhecer o conteúdo específico dos conhecimentos de tipo A que os seres humanos continuamente criam e manipulam a nível empresarial. Ou, o que é ainda pior, existe o risco de se ignorar completamente o conteúdo específico do conhecimento prático, como tão correctamente criticou Oakeshott, para quem o racionalismo, na sua versão mais perigosa, exagerada e errónea, consistia precisamente em acreditar “que o que se denominou conhecimento prático não é sequer conhecimento, ou seja, que no seu sentido mais próprio não existe mais nenhum conhecimento para além do conhecimento técnico” (Oakeshott, 1991: 15).

#### **2.4. Conhecimento exclusivo e disperso**

O conhecimento prático é um conhecimento de tipo exclusivo e disperso. Significa isto que cada indivíduo-agente possui apenas alguns “átomos” ou “bits” de toda a informação gerada e transmitida globalmente a nível social, mas paradoxalmente apenas ele a possui, ou seja, apenas ele a conhece e interpreta de forma consciente. Assim, cada indivíduo que actua e exerce a função empresarial fá-lo de uma maneira estritamente *peçoal e irrepitível*, uma vez que tenta alcançar fins e objectivos segundo uma visão e conhecimento do mundo que apenas ele possui em toda a sua riqueza e variedade, e que é irrepitível de forma idêntica em qualquer outro ser humano. Por isso, o conhecimento a que nos estamos a referir não é algo que esteja dado, que se encontre disponível através de algum meio material de armazenamento de informação (como jornais, revistas especializadas, livros, estatísticas, computadores, etc.). Pelo contrário, o conhecimento relevante para a acção humana é um conhecimento puramente empresarial de tipo prático e estritamente exclusivo, que apenas se “encontra” *disseminado* nas mentes de todos e cada um dos homens e mulheres que actuam empresarialmente e que impulsionam a humanidade.

#### **2.5. Conhecimento tácito não articulável**

O conhecimento prático é, na sua maior parte, um conhecimento de tipo *tácito não articulável*. Significa isto que

o agente sabe como fazer ou efectuar determinadas acções (*know how*), mas não sabe quais são os elementos ou componentes do que está a fazer, nem se os mesmos são verdadeiros ou falsos (*know that*). Assim, por exemplo, quando alguém aprende a jogar golf, não está a aprender um conjunto de normas objectivas de tipo científico que lhe permitam efectuar os movimentos necessários como resultado da aplicação de uma série de fórmulas da física matemática, uma vez que o processo de aprendizagem consiste, isso sim, na aquisição de uma série de *hábitos práticos de conduta*. Podemos igualmente citar, seguindo Polanyi, o exemplo de alguém que aprende a andar de bicicleta, mantendo o equilíbrio, movendo o guiador para o lado para o qual começa a cair e causando desta forma uma força centrífuga que tende a mantê-lo em cima da bicicleta, tudo isto sem que praticamente nenhum ciclista esteja consciente dos princípios físicos nos quais a sua *habilidade* se baseia. Pelo contrário, o que o ciclista melhor utiliza é o seu “sentido de equilíbrio”, que de alguma forma lhe indica de que forma há-de comportar-se em cada momento para não cair. Polanyi chega mesmo a afirmar que o conhecimento tácito é o princípio dominante de todo o conhecimento (Polanyi, 1959: 24-25). Até o conhecimento mais altamente formalizado e científico é sempre o resultado de uma intuição ou acto de criação, que não são senão manifestações do conhecimento tácito. O novo conhecimento formalizado que podemos obter graças às fórmulas, livros, gráficos, mapas, etc., é sobretudo importante porque ajuda a

reorganizar todo o nosso contexto de informação prática empresarial a partir de diferentes pontos de vista, cada vez mais ricos e frutíferos, o que permite abrir novas possibilidades para o exercício da intuição criativa. A impossibilidade de articular o conhecimento prático manifesta-se não só “estaticamente”, no sentido de que toda a informação aparentemente articulada apenas pode ser interpretada graças a um conjunto de crenças e conhecimentos prévios não articuláveis, mas também “dinamicamente”, uma vez que o *processo mental* utilizado para levar a cabo qualquer intenção de articulação formalizada é essencialmente, em si mesmo, um conhecimento tácito e não articulável.

Outro tipo de conhecimento não articulável que desempenha um papel essencial no desenvolvimento da sociedade é o constituído pelo conjunto de *hábitos, tradições, instituições e normas jurídicas e morais* que constituem o direito e tornam possível a própria sociedade. Nós, seres humanos, aprendemos a obedecer a esse conjunto de regras sem que sejamos capazes de teorizar ou explicitar com detalhe o papel específico que é cumprido por essas normas e instituições nas diferentes situações e processos sociais em que intervêm. O mesmo se pode dizer em relação à *linguagem* e também, por exemplo, em relação à *contabilidade financeira e de custos*, que é utilizada pelo empresário para efectuar o cálculo económico que guia a sua acção. Esta contabilidade mais não é do que um conjunto de conhecimentos ou técnicas práticas que, utilizado dentro de um determinado contexto de economia de

mercado, serve como guia de acção aos empresários auxiliando-os a alcançar os seus objectivos, mas sem que estes, na sua imensa maioria, sejam capazes de formular uma teoria científica da contabilidade nem, muito menos, de explicar de que forma esta contribui para o funcionamento dos complicados processos de coordenação que tornam possível a vida económica e social. Pode-se portanto concluir que o exercício da função empresarial, tal como a consideram os teóricos da Escola Austríaca (capacidade inata para descobrir e avaliar oportunidades de lucro, empreendendo um comportamento consciente para as aproveitar), consiste num conhecimento basicamente de tipo tácito e não articulável.

## **2.6. O carácter essencialmente criativo da função empresarial**

A função empresarial não exige qualquer meio para ser levada a cabo. Ou seja, a empresarialidade não supõe custo algum e, portanto, é essencialmente criativa. Este carácter criativo da função empresarial materializa-se no facto de a mesma originar ganhos que, em certo sentido, surgem do nada e que portanto se podem denominar *ganhos empresariais puros*. Para obter ganhos empresariais não é pois preciso dispor previamente de meio algum, sendo que apenas é necessário exercer bem a função empresarial.

Importa agora realçar que, como consequência de todo

o acto de empresarialidade, produzem-se três efeitos de extraordinária importância. Em primeiro lugar, a função empresarial cria nova informação que antes não existia. Em segundo lugar, esta informação transmite-se através do mercado. Em terceiro lugar, como consequência do acto empresarial, os agentes económicos implicados aprendem a actuar cada um em função das necessidades dos demais. Estas consequências da empresarialidade, tal como foram elaboradas analiticamente pelos autores da Escola Austríaca, são tão importantes que merecem ser estudadas com maior detalhe uma a uma.

## **2.7. Criação de informação**

Todo o acto empresarial implica a criação *ex nihilo* de uma nova informação ou conhecimento. Esta criação tem lugar na mente da pessoa que primeiramente exerce a função empresarial. Efectivamente, quando uma pessoa “C” se dá conta de que existe uma possibilidade de lucro, cria-se dentro da sua mente uma nova informação que antes não tinha. Além disso, quando “C” empreende a acção e contacta, por exemplo, com “A” e “B”, comprando barato a “B” um recurso que este tem em excesso e vendendo-o mais caro a “A”, que dele necessita com urgência, cria-se igualmente uma nova informação nas mentes de “A” e de “B”. Assim, “A”, por exemplo, apercebe-se de que o recurso de que carecia e tanto

necessitava para alcançar o seu fim está disponível noutros lugares do mercado em maior abundância do que pensava e que, portanto, pode empreender agora sem problemas a acção que não havia iniciado por falta do referido recurso. Por seu lado, “B” dá-se conta de que aquele recurso que possuía com tanta abundância, e ao qual não dava grande valor, é muito procurado por outras pessoas e que, portanto, deve conservá-lo e guardá-lo uma vez que o pode vender a bom preço.

## **2.8. Transmissão de informação**

A criação empresarial de informação implica simultaneamente uma transmissão da mesma no mercado. De facto, transmitir a alguém algo é fazer com que esse alguém gere ou crie na sua mente parte da informação que havia sido previamente criada ou descoberta por outros seres humanos. No exemplo anterior, não só foi transmitida a “B” a ideia de que o seu recurso é importante e não deve ser desperdiçado, e a “A” a ideia de que pode prosseguir com a persecução do fim que se propunha e que não iniciava por falta do referido recurso, como também, através dos respectivos preços de mercado, que são um poderoso sistema de transmissão de informação a muito baixo custo, se comunica gradualmente a toda a sociedade a mensagem de que o recurso em questão deve ser guardado e economizado, uma vez que há procura para ele e, simultaneamente, que todos aqueles que não empreendam

acções por pensarem que o recurso não está disponível podem adquiri-lo e prosseguir com os seus planos de actuação. Como é lógico, a informação relevante é sempre subjectiva e não existe à margem das pessoas que sejam capazes de a descobrir ou interpretar, de forma que são sempre os seres humanos quem cria, transmite e compreende a informação. A ideia errónea de que a informação é algo objectivo tem a sua origem na concepção de que parte da informação subjectiva criada empresarialmente se materializa “objectivamente” em sinais (preços, instituições, normas, firmas, etc.) que podem ser descobertas e subjectivamente interpretadas por todos no contexto das suas acções particulares, facilitando-se assim a criação de novas informações subjectivas cada vez mais ricas e complexas. No entanto, e apesar das aparências, a transmissão de informação social é basicamente tácita e subjectiva, ou seja, não expressa e não articulada, e é frequentemente muito resumida uma vez que, de facto, apenas se transmite e capta subjectivamente o mínimo necessário para coordenar o processo social. O processo social, por sua vez, permite aproveitar da melhor maneira possível a limitada capacidade da mente humana para criar, descobrir e transmitir constantemente nova informação de tipo empresarial.

## **2.9. Efeito aprendizagem: coordenação e ajustamento**

Finalmente, é preciso destacar a forma como os agentes sociais aprendem a agir uns em função dos outros. Assim, por

exemplo, “B”, em consequência da acção empresarial originalmente empreendida por “C”, acaba por não desperdiçar o recurso de que dispunha já que, seguindo o seu próprio interesse, é incentivado a guardá-lo e conservá-lo. “A”, por sua parte, ao dispor do referido recurso, pode agora atingir o seu fim e empreender acção que antes não efectuava. Um e outro, portanto, aprendem a agir de forma *coordenada*, ou seja, a modificar e disciplinar o seu comportamento em função das necessidades de um outro ser humano. Além disso, aprendem da melhor maneira possível: *sem se darem conta de que estão a aprender e por iniciativa própria*, ou seja, voluntariamente e no contexto de um plano no qual cada um persegue os seus fins e interesses particulares. É este, e não qualquer outro, o núcleo do processo, tão maravilhoso como simples e eficiente, que torna possível a vida em sociedade. Deve ainda observar-se que o exercício da empresarialidade por parte de “C” torna possível, não só uma acção coordenada que antes não existia entre “A” e “B”, como também que estes últimos concretizem um cálculo económico no contexto das suas respectivas acções, com dados ou informação de que antes não dispunham, e que agora lhes permite tentar alcançar, com muito mais possibilidades de êxito, os seus respectivos fins. Em suma, o cálculo económico, entendido como todo o juízo de estimação sobre o valor das diferentes alternativas ou percursos de acção, torna-se possível precisamente graças à informação gerada no processo empresarial. Ou por outras palavras: sem o exercício livre da função empresarial numa economia de mercado não

se gera a informação necessária para que cada agente possa calcular ou estimar adequadamente o valor de cada caminho alternativo de acção. Ou seja, sem função empresarial não é possível o cálculo económico. Esta é uma das conclusões mais importantes a que se chega através da análise económica da Escola Austríaca, e a mesma constitui o coração do teorema da impossibilidade do cálculo económico socialista, tal como foi descoberto por Mises e Hayek.

As observações anteriores constituem os mais importantes e fundamentais ensinamentos da ciência social e permitem concluir que a função empresarial é, sem dúvida alguma, a função social por excelência, dado que torna possível a vida em sociedade ao ajustar e coordenar o comportamento individual dos seus membros. Sem função empresarial não é sequer possível conceber a existência da sociedade.

## **2.10. O princípio essencial**

Do ponto de vista da Escola Austríaca, o que é verdadeiramente importante não é quem exerce concretamente a função empresarial (ainda que isto seja precisamente o mais importante na prática), mas sim que não existam restrições institucionais ou legais ao livre exercício da mesma, de forma a que cada homem possa exercer o melhor possível os seus dotes empresariais criando nova informação e aproveitando-se da informação prática de tipo privado que nas circunstâncias

de cada momento tenha conseguido descobrir. Não é portanto mera coincidência o facto de que, de um modo geral, os teóricos da Escola Austríaca sejam, no âmbito político, filósofos liberais profundamente comprometidos com a defesa da economia de mercado livre de intervenções.

Não cabe ao economista, mas antes ao psicólogo, estudar com detalhe a origem da força inata do homem que o move empresarialmente em todos os seus campos de acção. Aqui, apenas interessa realçar o princípio essencial de que *o ser humano tende a descobrir a informação que lhe interessa pelo que, se existir liberdade quanto à consecução de fins e interesses, estes mesmos funcionarão como incentivos, tornando possível que quem exerce a função empresarial motivada por esses incentivos perceba e descubra continuamente a informação prática relevante que é necessária para alcançar os fins propostos*. Ao contrário, se por qualquer razão se diminui ou elimina o campo para o exercício da empresarialidade em determinada área da vida social (através de restrições de tipo legal, institucional ou tradicional, ou através de medidas intervencionistas levadas a cabo pelo Estado no campo da economia), então os seres humanos nem sequer considerarão a possibilidade de atingir fins nessas *áreas proibidas ou limitadas*, pelo que, *ao não ser possível o fim, este não funcionará como incentivo, e tal terá como consequência que a informação prática necessária para a consecução do mesmo nunca será descoberta*. Além disso, as pessoas afectadas nem sequer terão consciência nestas

circunstâncias do enorme valor e do grande número de fins que deixam de poder ser atingidos em consequência da imposição de restrições institucionais (intervencionismo ou socialismo).

Por último, há que considerar que cada indivíduo-agente possui alguns átomos de informação prática que, como já vimos, tende a descobrir e utilizar para atingir um fim. Essa informação, não obstante a sua importância social, só é detida por ele, ou seja, apenas ele a conhece e interpreta de forma consciente. Sabemos já que não nos referimos à informação que se encontra articulada nas revistas especializadas, livros, jornais, computadores, estatísticas, etc. A única informação ou conhecimento relevante a nível social é a que é conhecida de forma consciente, ainda que na maioria dos casos apenas tacitamente, por alguém em cada momento histórico. Assim, o homem, de cada vez que age e exerce a função empresarial, fá-lo de uma forma característica e exclusiva, ou seja, *pessoal e irrepetível*, que tem a sua origem na tentativa de atingir objectivos que funcionam como incentivos e que, nas suas características e circunstâncias particulares, apenas ele possui. *Este processo permite que cada ser humano obtenha conhecimentos ou informações que apenas descobre em função dos seus fins e circunstâncias particulares que não são repetíveis de forma idêntica em qualquer outro ser humano.*

Daqui resulta a enorme importância de não desaproveitar a função empresarial de ninguém. Mesmo as pessoas de

menores recursos, menos consideradas socialmente, ou menos formadas do ponto de vista do conhecimento articulado, possuem com carácter exclusivo pelo menos pequenas parcelas de conhecimento e informação que podem ter um valor determinante no curso dos acontecimentos sociais. Nesta perspectiva, torna-se evidente o carácter essencialmente humanista da concepção de empresarialidade que estamos a explicar e que faz da economia, tal como a mesma é entendida e cultivada pela Escola Austríaca, uma ciência humanista por excelência.

### **2.11. Competição e função empresarial**

O termo “competição” procede etimologicamente do latim *cum petitio* (competição simultânea de reivindicações sobre uma mesma coisa que é necessário adjudicar ao seu dono) formado por *cum*, com, e *petere*, pedir, atacar, buscar. A competição consiste, portanto, num *processo dinâmico de rivalidade* e não no denominado “modelo de concorrência perfeita”, no qual múltiplos oferentes actuam da mesma forma e vendem todos ao mesmo preço, ou seja, no qual, paradoxalmente, ninguém compete (Huerta de Soto, 1994: 56-58).

A função empresarial, pela sua própria natureza e definição, é sempre *competitiva*. Quer isto dizer que, uma vez que seja descoberta pelo agente uma determinada oportunidade

de lucro e que este actue para a aproveitar, essa oportunidade de lucro tende a desaparecer, de forma que não pode ser detectada e aproveitada por outros agentes. De igual forma, se a oportunidade de lucro apenas é parcialmente descoberta, ou se, tendo sido totalmente descoberta, apenas foi aproveitada parcialmente pelo agente, parte dessa oportunidade ficará latente e passível de ser descoberta e aproveitada por outros agentes. O processo social é, portanto, puramente competitivo, no sentido de que os diferentes agentes *rivalizam* uns com os outros, de forma consciente e inconsciente, para detectar e aproveitar antes dos demais as oportunidades de lucro.

Todo o acto empresarial descobre, coordena e elimina desajustamentos sociais e, em função do seu carácter essencialmente competitivo, faz com que esses desajustamentos, uma vez descobertos e coordenados, já não possam voltar a ser detectados e eliminados por nenhum outro empresário. Poderia pensar-se erroneamente que o processo social movido pela empresarialidade poderia chegar pela sua própria dinâmica a 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 jamais se detém ou esgota.* Isto é assim porque o acto coordenador elementar consiste basicamente em criar e transmitir nova informação que há-de forçosamente modificar a percepção geral de objectivos e meios de todos os empresários implicados. Este facto, por sua vez, dá lugar à aparição ilimitada de novos desajustamentos que fazem surgir

novas oportunidades de lucro empresarial num processo dinâmico que nunca tem fim e que faz avançar a civilização. Ou seja, a função empresarial, não só torna possível a vida em sociedade ao coordenar o comportamento desajustado dos seus membros, como também impulsiona o desenvolvimento da civilização, ao criar continuamente novos objectivos e conhecimentos que se difundem gradualmente por toda a sociedade. Além disso, e isto é muito importante, *a função empresarial permite que o processo atrás descrito se desenvolva de forma tão harmoniosa e ajustada quanto seja humanamente possível em cada circunstância histórica*, uma vez que os desajustamentos que constantemente se criam à medida que avança a civilização e aparece nova informação empresarial, tendem por sua vez a ser descobertos e eliminados pela própria força empresarial da acção humana. Ou seja, a função empresarial é a força que torna a sociedade coesa e possibilita o seu desenvolvimento harmonioso, já que os desajustamentos que inevitavelmente se produzem nesse processo de desenvolvimento tendem a ser igualmente coordenados pela mesma.

O processo empresarial origina, portanto, uma espécie de contínuo *big bang* social que permite o crescimento *ilimitado* do conhecimento. Assim, como já vimos, em alternativa ao modelo de equilíbrio geral ou parcial dos neoclássicos, a Escola Austríaca oferece um paradigma baseado num “processo dinâmico geral” ou, se preferirmos “*big bang* social”, em contínua expansão e com tendência para

a coordenação. Já se chegou a calcular que o limite máximo de expansão do conhecimento na Terra é de 10 elevado a 64 bits (Barrow e Tipler, 1986: 658-677) pelo que seria possível aumentar em mais de cem mil milhões de vezes os limites físicos de crescimento até agora considerados. Os mesmos autores demonstraram matematicamente que uma civilização humana com base espacial poderia expandir o seu conhecimento, riqueza e população *sem limite*. Ambos se apoiam nas principais contribuições da Escola Austríaca em geral e de Hayek em particular, tendo concluído que foram muitas as incorrecções escritas sobre os limites físicos ao crescimento económico por parte de físicos que ignoravam a economia. Uma análise correcta dos limites físicos ao crescimento apenas é possível se tivermos em conta a contribuição de Hayek, segundo o qual o que um sistema económico produz, mais do que objectos materiais, é um conhecimento imaterial (Tipler, 1988: 4-5).

## **2.12. Conclusão: o conceito de sociedade para a Escola Austríaca**

Em suma, pode concluir-se definindo a sociedade como um *processo* (ou seja, uma estrutura dinâmica) de tipo *espontâneo* (ou seja, não desenhado conscientemente por ninguém); *muito complexo*, pois é constituído por milhões e milhões de pessoas com uma infinita variedade de objectivos,

gostos, avaliações e conhecimentos práticos, todos eles em contínua alteração; *de interacções humanas* (que são basicamente relações de intercâmbio que frequentemente se materializam em preços monetários e se efectuam sempre de acordo com normas, hábitos ou pautas de conduta), movidas e impulsionadas todas elas pela *força da função empresarial*, que constantemente cria, descobre e transforma informação ou conhecimento, *ajustando e coordenando* de forma *competitiva* os planos contraditórios dos seres humanos, e tornando possível a vida em comum de todos eles com um número e uma complexidade e riqueza de matizes e elementos cada vez maiores.

O objecto da Ciência Económica consiste precisamente em estudar este processo social tal como acabamos de o definir. Assim, os economistas austríacos consideram que o objectivo essencial da economia consiste em analisar a forma como, graças à ordem social espontânea, podemos aproveitar um enorme volume de informação prática que não está disponível de forma centralizada em nenhum lugar, mas que se encontra dispersa ou disseminada na mente de milhões de indivíduos. O objecto da economia consiste em estudar este processo dinâmico de descoberta e transmissão de informação que é impulsionado continuamente pela função empresarial e que tende a ajustar e coordenar os planos dos seres humanos, tornando desse modo possível a vida em sociedade. É este e não outro o problema económico fundamental, pelo que devemos ser especialmente críticos do estudo do modelo de

equilíbrio praticado pelos seguidores do dominante paradigma neoclássico que para Hayek carece de interesse científico, uma vez que nele se parte da suposição de que toda a informação está *dada* e que, portanto, o problema económico fundamental já foi previamente resolvido (Hayek, 1972: 51 e 91).