



# **Economia Viral**

## Um desafio ao egoísmo?

© ***Christopher Houghton Budd***

Tradução: Miguel Vendrasco  
Revisão: Maria Lúcia Sigolo e Daniel Havro

Material de estudo publicado como uma contribuição ao debate público. Comentários para o autor são sempre bem-vindos: [economics@goetheanum.ch](mailto:economics@goetheanum.ch)

Parte de qualquer venda se destina ao financiamento de pesquisa em economia associativa. Por favor respeite direitos autorais, senão como os autores sobreviveriam.

# Economia Viral

Um desafio ao egoísmo?

Março 2020

Alguns colegas me perguntaram se gostaria de comentar sobre a atual crise de vírus do ponto de vista econômico. Não sei se tenho credenciais diferentes de qualquer outra pessoa para fazê-lo, mas estou feliz em compartilhar minha percepção das coisas.

-----

Seja qual for o entendimento que alguém tenha da crise do vírus do ponto de vista médico ou político, claramente ele está causando um grande impacto na vida econômica global. Esse impacto varia desde a queda das bolsas de valores até o fechamento de cafés; perspectivas de emprego em queda para companhias aéreas e outras pessoas que buscam assistência do governo, como se os governos tivessem outra fonte de dinheiro além de empréstimos contra recursos tributários futuros (os quais estão diminuindo). Isso torna visível a fragilidade dos sistemas de produção e entregas *just-in-time* se, por qualquer motivo, a música parar. Da mesma forma, as empresas que operam com margens estreitas dependem de que a música continue tocando; elas literalmente não podem se dar ao luxo de parar. Não fazer uma venda é fazer uma venda negativa, por assim dizer. A perda de vendas no varejo está reduzindo os valores dos aluguéis das propriedades para valores econômicos reais (os que os varejistas podem pagar sem perda de lucratividade), abaixo dos níveis especulativamente altos nos quais os fundos de pensão, e todos os que dependem deles, se baseiam. Mas os fundos de pensão também estão com margens reduzidas. E que pensionista pode se dar ao luxo de não receber sua renda? Assim como, que pessoa pode absorver uma queda ou uma cessação de renda, sem no mesmo instante deixar de pagar uma hipoteca ou outro tipo de financiamento?

Mas interessante, neste sentido, é a percepção, embora possivelmente transitória, de que, de alguma forma, precisamos superar nosso autocentramento e começar a compartilhar recursos – começando com rolos de papel higiênico, no mínimo (ou ainda, que os céus nos acudam, adotar hábitos de higiene não considerados de primeiro mundo). No entanto, o interesse próprio não é tão facilmente superado. Fomos ensinados que isso é uma virtude da vida socioeconômica desde que Adam Smith foi (enganosamente) nomeado "pai da economia" - um título que ele próprio disse pertencer a Aristóteles.<sup>1</sup> Como o diz o aptônimo de seu nome, o legado de Adam Smith é ter sido o primeiro (Adam - Adão) a forjar (*to smith*) a economia do egoísmo. De fato, políticas e técnicas financeiras e econômicas modernas podem muito bem ser nomeadas como a ciência do egoísmo – mais precisamente do egotismo<sup>2,3</sup> – em seu apogeu.

---

<sup>1</sup> Smith menciona Aristóteles duas vezes em sua A Riqueza das Nações. Curiosamente, ele também foi uma referência para Karl Marx, que o descreve como "o grande investigador". Ver O Capital – Livro 01, Editora Nova Cultural, 1996, p.175.

<sup>2</sup> No artigo original o autor passa a utilizar a palavra 'egotismo' a partir deste ponto do texto. No entanto o tradutor e os revisores optaram por manter o uso da palavra egoísmo para dar mais fluidez à leitura. Apesar de 'egotismo' ser a palavra mais precisa. Nota dos revisores.

<sup>3</sup> Em inglês, a diferença é sutil. Um consumidor não pode deixar de ser egoísta ao alimentar-se, porque não se pode comer por outra pessoa. Um professor tem que ser egoísta para entrar em um assunto e depois

E, portanto, deveríamos prestar bem atenção à advertência de Rudolf Steiner de que o que precisamos fazer acima de tudo é extirpar, da raiz aos ramos<sup>4</sup>, o egoísmo, da vida econômica. Não para ser substituído por algum altruísmo moral, mas sim por um altruísmo em seu sentido técnico, e até clínico, de produzir para outros. De entrar na vida econômica usando suas próprias habilidades e talentos para atender às necessidades de outras pessoas, não de si mesmo. Sem falar nos vários enunciados de Steiner a esse respeito. Não se pode consumir pelos outros; não se pode produzir para si mesmo. Esses são fatos da vida econômica e social que Adam Smith interpretou mal. Como qualquer um faria ao pensar na época de Smith, deslumbrado pelo Iluminismo e capturado pelo espírito do racionalismo - mesmo agindo em oposição a ele. Pois como pode ser racional fundamentar a vida econômica em algo que não se pode ver, a saber, “uma mão invisível”?

-----

Mas tirar o egoísmo da vida econômica não é, em primeiro lugar, um ato econômico. É um ato espiritual, entendendo por isto que cada uma precisa lidar com tudo aquilo que em sua vida se fundamente em seu próprio egoísmo econômico. Os valores pelos quais se vive, os hábitos pelos quais se comporta, os pensamentos que usamos para descrever a vida em geral. Servir aos outros é o menor de nossos problemas; reconhecer isto como ponto de partida da vida econômica, é um desafio muito maior.

Mesmo assim, somos de fato feitos para isso; em primeiro lugar, não somos criaturas movidas pelo interesse próprio. Isso faz parte dos primeiros tempos da "alma da consciência"<sup>5</sup>; com a individualização, emancipando-se dos mais velhos, de seus pais, de seus professores, de seus líderes, de suas ideologias e assim por diante. No entanto, a emancipação é inútil se no final não se reconhece que depende de servir aos outros e de identificar como alguém pode fazer isso melhor com os talentos e as possibilidades que possui. Mas aquele que presta serviço a outras pessoas também depende de que seja reconhecido por isso através dos valores que as pessoas pagam por seus serviços e produtos.

Assim como alguém pode pensar mais sobre a necessidade de luz solar para combater um vírus (em vez de isolamento em casa), ou para relações sociais marcantes (em vez de isolamento da casa), caso se pretenda respirar com fluidez e harmonia, então não se deve subestimar em economia, especialmente em economia financeira, o papel da psicologia - mais concretamente a dimensão anímico-espiritual - nestas áreas da vida. O fato de os mercados estarem "nervosos", por exemplo, não é um pensamento arbitrário; a alma sabe

---

ensiná-lo para a classe. Os professores têm que engajar todo o seu ser para fazer isso, mas o fazem para os outros. Engajar-se por inteiro para fazer algo por si mesmo é egotista.

<sup>4</sup> “...com o surgimento da moderna divisão do trabalho, a vida econômica como tal depende de que o egoísmo seja extirpado, da raiz aos ramos.” *Economia Viva – O mundo como organismo econômico único*. Rudolf Steiner, Editora Antroposófica, São Paulo, Brasil. (GA 340), Palestra 3 de um ciclo de 14 conferências sobre a ciência econômica proferidas em Dornach, Suíça, em 1922. (“In dem die moderne Arbeitsteilung heraufgekommen ist, ist die Volkswirtschaft in bezug auf das Wirtschaften darauf angewiesen, den Egoismus mit Stumpf und Steil aufzurotten.”)

<sup>5</sup> A alma da consciência é uma forma de descrever o tipo de consciência que temos hoje e que tomamos como garantida - isto é, um sentido aguçado, se incompleto, de si mesmo, acompanhado por uma tendência a eclipsar em vez de abarcar o próprio ambiente físico e social. Mas então ela toma consciência desses dois reinos e começa a incluí-los.

como descrever o que experimenta. Isto é a fonte de toda a linguagem. A questão é, por que eles estão nervosos? O que as finanças modernas têm a ver com os nervos?

Em abril de 2009, o agora economista-chefe do Banco da Inglaterra, Andrew Haldane, fez uma palestra intitulada *Repensando a Rede Financeira*<sup>6</sup> para a Associação de Estudantes de Finanças de Amsterdã sobre a relação entre transmissão de AIDS, SARS e as finanças modernas. Ele concluiu dizendo: “Ao longo da história, existem muitos exemplos de fuga humana numa enorme escala para evitar os efeitos da pestilência e da praga. Da febre amarela e cólera no século XIX à poliomielite e gripe no século XX. Nesses casos, a fuga alimentava o contágio e o contágio alimentava a catástrofe. O século 21 ofereceu um modelo diferente. Durante a epidemia de SARS, fugas humanas foram proibidas e o contágio foi contido.

Na atual crise financeira, a fuga é de capital, não de seres humanos. No entanto, a escala e as consequências contagiosas podem ser não menos prejudiciais. Essa epidemia financeira pode perdurar na memória muito mais do que a SARS. Mas, para impedir a propagação de futuras epidemias financeiras, é importante que as lições da SARS e de outras redes não financeiras não sejam esquecidas.”

Há dois anos, Haldane falou em uma reunião no *Kings College*, em Londres, comemorando um conhecido historiador econômico que sabia que dados em si, não são a fonte de intuição para ninguém. Mas que dados amplos e bem organizados habilitam a mente intuitiva para se tornar ativa. Ou seja, Haldane sabe que os seres humanos não são consequência das circunstâncias externas, mas respondem a elas. Nós mesmos somos a circunstância chave. De fato, eventos externos podem ser entendidos como os resultados de ações anteriores.

Cada um precisa iniciar a avaliação a partir do próprio comportamento; tomando como concreto o fato de que todos são autores, e não vítimas, das suas próprias circunstâncias, então a última coisa que alguém deve aceitar é começar por algo que não seja a percepção que tem de si mesmo. O seu próprio senso do que é certo e errado, em geral e especificamente. Não se deve começar com o que “o governo diz” ou o que “os cientistas dizem” porque, em nossos dias, pode ocorrer de nenhum deles ser válido, até mesmo dentro do seu próprio campo.

-----

Como, então, cada um de nós pode começar o processo de extirpar o egoísmo de nossas relações econômicas e financeiras? Afinal, lamentar a queda dos mercados é apenas uma forma de egoísmo, assim como implorar aos governos que assumam o risco de suas próprias iniciativas ou que salvem acionistas usando fundos fornecidos por toda a população (tributação), muitos dos quais podem, primeiramente, sequer ter concordado em apoiar essa medida.

É aqui, ao nos desabituar do egoísmo, que a maior parte das indicações econômicas de Steiner têm o seu devido lugar. Mas unicamente se forem vistas como ferramentas para esse propósito. Três tipos de dinheiro, preços verdadeiros, a não capitalização

---

<sup>6</sup> *Rethinking the Financial Network*. Nota do tradutor.

excessiva de terras, desvinculação dos empréstimos de suas garantias reais, promoção de crédito pessoal, e não crédito com garantia real (precisamos continuar?) – todas essas ideias se tornam ferramentas para superar o egoísmo na vida econômica.

Pode-se lamentar a maximização do lucro, sem dúvida um *ethos* oposto, mas a questão mais séria é se a maximização do lucro pode de fato funcionar a longo prazo? Não significa essa maximização falsificar o tipo e a quantidade de valores no mundo? Se esse processo continuar, deve, por si só, se autodestruir. O jogo Banco Imobiliário nos diz isso. A última pessoa a comprar a última coisa no mercado agora possui tudo, momento exato em que tudo perde seu valor.

O que é necessário são casos concretos de pessoas que efetivam as ideias de Steiner. Não tratando terra, trabalho ou capital como mercadorias, por exemplo. Não deixando sua casa aumentar de valor devido a não realizar ação econômica própria e, em seguida, lucrar com esse valor aumentado quando convém, transferindo assim valores falsos para a economia - não por causa das chamadas forças de mercado, mas pelo simples ato econômico de querer algo de graça.

Isto pode ser visto em termos morais, mas é melhor visto em um nível prático. Não se pode obter algo de graça na vida. Não é tecnicamente possível; se alguém parece fazê-lo, é por causa de uma ilusão. Isso pode ser uma ilusão causada pelo vocabulário e conceitos errados ou enganosos das escolas de negócios; ou simplesmente por não ter vontade de revisitar nossos motivos ou as circunstâncias da vida. O problema é que as finanças em nossos dias fazem o comportamento ilusório parecer normal e não ilusório. Mas quem tem tempo, energia ou perspicácia mental para perceber isso?

Poucas pessoas, porque o problema é existencial. Em primeiro lugar, descrevemos o dinheiro e a vida econômica como uma extensão de nossos próprios "interesses", percepções e compreensão da vida. Pensar em dinheiro é pensar em todas essas coisas, mas ninguém foi informado de que é isso que é necessário ou que esse é o papel da cultura fortemente financeira de hoje. Melhor, portanto, começar por aí, pensando no dinheiro em seu verdadeiro (como um espelho) papel. Pois então ele evidentemente não tem mais poder sobre alguém do que seu rosto no espelho. Se uma pessoa não gosta do que vê, o espelho não pode fazer nada a respeito. Somente o observador pode.

-----

Mas agora onde estamos? Numa esfera que não pode ter efeito no dia-a-dia? Talvez, mas talvez não. De onde vem a confiança? Por definição, a confiança fica entre este mundo e aquele. Ela não existe como uma cadeira, mas pode causar o impacto de dismantelar o mundo se desaparece e redimi-lo se reaparecer. Mas para onde ela vai e de onde ela vem?

Onde reside nossa confiança? Não é nos mercados voltando a subir, que podem ser tão prontamente manipulados como quando caem. Baseia-se em caminhar coerentes com nosso discurso, em ser a mudança que se deseja ver. Ao agir de maneira que servir aos outros se torne a razão de ser da vida econômica e a base do "sucesso" e dos indicadores. Somente então, indicadores como o Dow Jones, com sua natureza nervosa e sua implícita ideia de subir cada vez mais alto, sem um fim, poderão deixar de ser os indicadores que observaremos.

Melhor se remeter às contas do indivíduo ou dos indivíduos juntos (empresas). Pois em suas fontes de receita e em suas despesas, pode-se ver se eles praticam preços verdadeiros; se tratam a terra, o trabalho e o capital como mercadorias; se externalizam os custos para as contas públicas e, assim, falsificam seus lucros e atendem a expectativas irreais por parte daqueles que procuram investir dinheiro (o que também fazem apenas por egoísmo). Pode-se também ver se seus balanços patrimoniais estão adequadamente capitalizados, se possuem o montante e o tipo de capital certos, conforme exigido por sua atividade principal, ou se detêm e dependem de somas em reserva, ou seja, que estejam nos mercados em busca do tipo de retorno que exige a maximização do lucro.

Por que ênfase a contabilidade? Porque, quando não é usada para maximizar os lucros ou minimizar impostos, a contabilidade se torna um espelho gritante e inelutável do comportamento de uma pessoa, para o bem ou para o mal, e tudo sem fazer comentários morais. Mostra o que vive na vida volitiva de quem quer que seja, independentemente dos protestos feitos frequentemente em contrário. Também fornece um método silencioso para modificar o comportamento de alguém sem regulamentação ou disciplina externa. Por exemplo, alguém que não é bom em vendas, poderia simplesmente perceber que é melhor em ensinar e, assim, mudar silenciosamente sua vocação, ou seja, mudar sua fonte de renda. As contrapartidas de tal ação no fluxo de caixa e no balanço podem ser rastreadas e também gerenciadas. Não há nenhuma outra maneira que eu conheça pela qual pessoas possam gerir as contas em sua vida. Não é de se admirar que Rudolf Steiner frequentemente explique o carma<sup>7</sup> através de analogia à contabilidade (e vice-versa).

-----

As 500 palavras pretendidas agora se tornaram 2000, então é hora de parar. Isso ajudou o leitor de alguma maneira? Espero que sim. Aplico essas ideias em minha própria vida e na parte da cidade onde vivo, mesmo que dormentes, essas ideias são o contexto em que vivo. Então, eu falo com certeza a partir da experiência direta das ideias que proclamo. Se eu recomendo esta experiência (e o faço), é porque não parto dos níveis de renda, valores de ativos e expectativas de retorno as quais a economia endemicamente supervalorizada de hoje toma como ponto de partida. Eu também vivo da ‘gordura *no cordeiro*’, não na poupança. Da renda auferida (*earned income*), não da renda não auferida (*unearned income*).<sup>8</sup> Ou seja, levando realmente a sério a ideia de que alguém é tão bem-sucedido na vida quanto é capaz de realizar seu propósito na Terra. Para isso, no entanto, não há indicador que valha a pena conceber.

---

Christopher Houghton Budd é um historiador monetário e econômico com doutorado em bancos pela Cass Business School, Londres. Ele passou grande parte de sua vida desenvolvendo o campo da economia associativa e tem escrito extensivamente sobre temas que vão desde a economia verde a bancos centrais.

---

<sup>7</sup> A ideia de que as pessoas têm mais de uma vida e que no longuíssimo prazo da história podem balancear as contas de sua conduta.

<sup>8</sup> “*Earned income*” é a renda, por exemplo, das vendas, o que as pessoas pagam diretamente por seus serviços ou bens. “*Unearned income*” é o dinheiro dos rendimentos de investimentos, herança, etc., pelo qual não se fez nada economicamente em troca.