

John R. Commons

Nota Técnica Introdutória ao Texto “A Revolução Comercial”, de John R. Commons

MURILLO CRUZ | Professor do Instituto de Economia e do Instituto de Psicologia da UFRJ

ESTÊVÃO SALLES DA COSTA | Economista pelo Instituto de Economia da UFRJ.

Thorstein Veblen, John Commons, Clarence Ayres, e Wesley Mitchell são considerados — sem controvérsias — os fundadores da (Autêntica e Original) Escola Institucionalista norte-americana de Economia. O grande expoente desta Escola é Thorstein Veblen (1857 — 1929), dado a anterioridade, abrangência e profundidade de seus conceitos e de sua *erga* obra. Muitos autores admitem que a revolução operada por Veblen no campo da Economia e da Teoria Social foi de tal ordem que a sua importância não se deve a uma “contribuição” original ou a um *up-grade* dos conceitos existentes em Economia até aquele momento, mas sim a uma completa e diferente forma de abordar e analisar a Economia e a sociedade. É claramente admitido nos meios acadêmicos competentes que Veblen operou uma ‘revolução copernicana’ no estudo da Economia.

Talvez a característica mais marcante da Escola institucionalista é a sua metodologia multidisciplinar. Os pensadores desta corrente rompem claramente as barreiras entre economia, história, sociologia, direito, ciência política, etc., para criar uma visão holística do capitalismo.

Não se deve confundir a escola institucionalista do pensamento econômico com a chamada “neoinstitucionalista”. O neoinstitucionalismo se traduz por uma extensão da escola neoclássica.

John Rogers Commons (1862 — 1945) não deixou uma obra tão abrangente como Veblen, mas muitos de seus conceitos são igualmente originais. Alguns tão originais que a compreensão perfeita dos mesmos exige atenção e um estudo cauteloso.

Commons defendia, entre outras teses, a importância histórica das bases legais do capitalismo para seu desenvolvimento. Ou seja, a moderna sociedade de mercado não poderia ter surgido da forma como é concebida atualmente, não fosse pela criação de um complexo arcabouço jurídico que sustenta as instituições capitalistas. Desta forma, é possível perceber que a área de pesquisa conhecida como “Direito & Economia” é na realidade mais antiga do que muitas vezes se supõe.

Além de ser um dos primeiros autores a demonstrar a interdependência entre o mercado e os tribunais, Commons também foi reconhecido por suas análises sobre o efeito das instituições na economia e sobre a ação coletiva do Estado.

As principais obras de Commons são: *Industrial Goodwill* (1919); *Legal Foundations of Capitalism* (1924); *Institutional Economics* (1934); *History of Labor in the United States* (1918 — 1935).

Legal Foundations of Capitalism e *Institutional Economics* são livros ‘obrigatórios’ para aqueles que buscam compreender o esquema teórico de Commons. E para este objetivo contribui também a leitura de sua autobiografia, intitulada *Myself*, de 1934.

Commons é também conhecido pelas suas importantes contribuições ao que poderíamos designar por “*Economia do Trabalho*”. O estudo das condições e da história do trabalho nos Estados Unidos sempre estiveram presentes em seus escritos. Vale lembrar que as suas contribuições concretas para as modificações das legislações trabalhistas são fatos e peças importantes de sua vida e de sua obra. Aliás, Commons possui uma proposta absolutamente revolucionária no campo do direito do trabalho, proposta esta que apresentaremos resumidamente ao término desta nota.

O seu artigo “*Commercial Revolution*” que, de fato, é uma transcrição de uma palestra por ele oferecida, em 16 de julho de 1920, é um dos artigos mais originais

e importantes de Commons. Principalmente por sua originalidade em reinterpretar um dos conceitos mais importantes para os que desejam compreender as economias modernas: o conceito de *Goodwill*.

Para os economistas que estão familiarizados com o segundo livro de Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, de 1904, hoje um clássico indispensável para a compreensão do capitalismo financeiro corporativo, pode parecer que Commons, nesta palestra, apenas “reproduziu” o papel primordial que o *Goodwill* possui na avaliação dos rendimentos putativos esperados das Corporações.

Veblen, de maneira totalmente original e pioneira, explicou detalhadamente que o ‘capital comercial’ (*market cap*) de qualquer Corporação depende de duas variáveis: (a) a capacidade (putativa) de rendimento do empreendimento (*the earning capacity of the going concern*); e (b) da taxa de juros básica do mercado. E que, por sua vez, a “capacidade (putativa) de rendimento” das Corporações encontra-se em função direta das qualidades e das vantagens competitivas que tal empreendimento possui vis-à-vis os demais competidores de seu mercado. Em outras palavras, a “*earning capacity of the corporation*” depende (ou é função) das assimetrias (vantagens) que uma determinada Corporação obtém e detém comparativamente às demais corporações concorrentes.

Estas ‘vantagens competitivas’ acima assinaladas encontram-se divididas em dois grupos basicamente: (i) vantagens ‘ipso facto’, isto é, vantagens reconhecidas como positivas mas destituídas de títulos formais de propriedade; e (ii) vantagens ‘ipso jure’, isto é, de direito, vantagens protegidas por leis e/ou normas que protegem legalmente o detentor destas vantagens. No primeiro grupo podemos citar, para exemplificar: o *know-how* e o *trade secret* (i.e., as habilidades e os conhecimentos não protegidos por patentes); a reputação de qualidade, pontualidade, honestidade, etc., do empreendimento; e tantas outras. E no segundo grupo, podemos citar: as patentes, as marcas, *franchises*; denominações de origem, concessões pública de várias ordens, etc.

Todos os itens que compõem as vantagens ‘ipso facto’ ou ‘ipso jure’ — vistas acima, compõem o que genericamente conhecemos por *Goodwill*. Pois são tais vantagens (por posse ou por direito) que fornecem as diferenças das empresas, e que irão cristalizar-se, em última instância, na “capacidade (putativa) de rendimentos” da corporação ou do *going concern* como um todo.

A palestra de Commons em julho de 1920 trata do tema acima, mas com uma originalidade imensa. Para Commons, os ‘direitos ao mercado’ e sua comercialização formal, ou, em suas palavras, o ‘direito à liberdade’ (de comercializar) são

os itens mais importantes para entendermos o aparecimento do ‘capitalismo’; em contraposição ao regime feudal. Como ele magistralmente explica: se eu vender para um terceiro a minha empresa, vinculando nesta venda somente os itens tangíveis e o capital patrimonial da mesma, não estarei ‘vendendo’ (ou negociando) o que de mais precioso eu possuo da minha ‘empresa’, que é o goodwill.

Para Commons, foram necessárias algumas revoluções institucionais, ocorridas na Inglaterra, e especialmente sob a batuta ou a *premonição* de Edward Coke, para que os ‘comerciantes’ pudessem negociar (ou não) esta “parte” do empreendimento — o goodwill — em separado dos demais valores tangíveis do mesmo. Commons irá afirmar que ESTA é precisamente a revolução comercial capitalista, que antecede, e é conceitualmente superior em importância, à revolução industrial que todos nós conhecemos.

Commons é da opinião, e nós concordamos plenamente, de que o capitalismo fundamentalmente ‘negocia’ direitos ou ‘acessos ao mercado’, como bens intangíveis. É errônea — em sua opinião — a noção de que o capitalismo ‘preocupa-se’ com bens tangíveis. Para ele isto é ‘feudalismo’.

A reestruturação do *direito comercial* na Inglaterra, para permitir que tais ‘intangíveis’, como o goodwill e outros intangíveis, possam ser negociados como ‘ativos proprietários’, foi a grande revolução comercial. Ou, dito de outra forma, a modificação na definição de goodwill: de uma ‘coisa’ atrelada à empresa ou ao possuidor, como posse, para uma ‘coisa’ (igualmente incorpórea), mas passível de negociação. Um ‘direito ao mercado’, em última instância.

Tendemos a discordar unicamente de Commons acerca do início e do ‘local’ de tais modificações institucionais. Para Commons, tais revoluções (institucionais) que irão fornecer as bases do capitalismo moderno ocorrem de 1569 a 1700, na Inglaterra.

As transformações que Commons aponta em sua aula já haviam sido implementadas em Florença, em Veneza e em outras repúblicas no século XV. Por exemplo, a primeira lei de patentes, com as características semelhantes ao que conhecemos hoje, aparece em Florença, no século XV. E grandes processos de contrafações de marcas famosas já eram levadas a tribunal — por violação de direitos (mercantis) (no sentido de *trespass* que Commons utiliza) — até antes do século XV. Em suma, tanto o direito de patentes, como o de *copyright* e o de marcas que ele faz referência, já estavam estabelecidos (bem) antes das inovadoras ideias de Edward Coke, ou do Parlamento inglês aprovar a famosa Lei dos Monopólios, de 1623/24, e que dará início, é fato, na Inglaterra, aos direitos de propriedade

industrial. Entretanto, quanto ao *goodwill*, *stricto sensu*, tendemos a concordar com Commons, de que as decisões das cortes inglesas (dos tribunais superiores ingleses), no período por ele citado, foram da maior importância e mesmo pioneiras no tema que aqui estamos abordando.

Esta aula de Commons reproduziu também inúmeros outros conceitos que ele defendeu em outras passagens de sua obra, e que são da maior relevância, como por exemplo, uma ideia que o perseguiu por muitos anos, que era a percepção de que, da mesma forma que os ‘proprietários’ tinham proteção (formal) de seus bens ou de suas ‘propriedades’ e capitais, os trabalhadores deveriam possuir, igualmente, direitos aos seus postos de trabalho. Esta ideia, da maior relevância (histórica), claramente revolucionária e socialmente isonômica, somente obteve rascunhos de realidade, no século XX, em alguns momentos das legislações trabalhistas de alguns países, normalmente os países que gravitaram em torno do Eixo durante a segunda guerra mundial (Itália, Alemanha, Brasil, Argentina, Espanha, Portugal, e vários outros). A derrota do Eixo na segunda guerra, e a vitória dos Liberais, enterraram, de vez (?), esta interessantíssima proposição de J. Commons.

A revolução comercial¹

The Commercial Revotution

Tradução de Caetano Penna (SPRU/University of Sussex, UK) e Estêvão Salles da Costa (Economista pelo IE/UFRJ)

Revisão Técnica: Murillo Cruz (Professor do Instituto de Economia e do Instituto de Psicologia da UFRJ)

Todos sabem o que é a revolução industrial — a revolução do século XIX, subseqüente às invenções de maquinaria e energia a vapor; o surgimento da indústria têxtil de algodão em 1767, a invenção do motor a vapor em 1776. Estas não começam a ter influência econômica até as guerras napoleônicas, que eu dataria a partir do ano 1800.

O primeiro milionário que surgiu através da revolução industrial foi Robert Owen, que fez sua fortuna durante as guerras napoleônicas. Isto é, foi o primeiro milionário a fazer sua fortuna através de manufaturas, ao invés de comércio, a partir da indústria como meio distinto dos fins comerciais.

A revolução industrial consistiu em substituir a mão-de-obra por maquinaria e trouxe a divisão do trabalho etc., com a qual vocês estão familiarizados.

A revolução comercial do século XVII eu dataria a partir do ano 1599, e sua conclusão no ano 1700. Esta revolução comercial deu origem ao capitalismo moderno, como sistema distinto do feudalismo. Originou a base para nossa moderna estrutura organizacional de negócios; todas as instituições necessárias para o capitalismo se expandir e conquistar o mundo foram criadas na Inglaterra durante este período. Foram necessárias duas revoluções violentas para realizá-la: a revolução da *Commonwealth*² em 1640, e a revolução de 1688 que derrubou o

regime Stuart³. Porém, apenas em 1700 foi estabelecido o governo parlamentar. O *Act of Settlement* de 1700 determinou que o Rei não poderia mais emitir ordens, mas todas as ordens deveriam ser emitidas em conjunto pelas duas câmaras, a Câmara dos Lordes e a Câmara dos Comuns. Em outras palavras, nosso governo constitucional moderno foi estabelecido no ano 1700, quando a Inglaterra derrubou o regime Stuart e levou ao poder Guilherme III e Maria II.

Tal regime parlamentar realizou este grande feito. Tornou os tribunais independentes do Rei, que era o essencial. O Rei já não podia mais alterar os tribunais. Anteriormente, quando ele não aprovava a forma segunda a qual uma decisão se passou, ele podia remover o Chefe de Justiça - o que de fato fazia. Nosso capitalismo moderno, erguido de tal forma sobre a independência do judiciário, concedeu ao judiciário o poder, durante o século XVIII, para elaborar diversas alterações na legislação necessárias para se fazer a passagem definitiva do feudalismo ao capitalismo.

Duas ou três ilustrações. Em primeiro lugar, a noção feudal de propriedade e a noção do direito britânico que a acompanhava era de que a propriedade se definia em termos de coisas físicas, concretas, o direito de uma pessoa de possuir para si mesmo uma parcela de terra ou bens móveis. “Propriedade” era a posse exclusiva de objetos físicos para uso pessoal. A definição de propriedade atualmente mudou. Aquilo que é mais essencial à propriedade, nos dias atuais, é o que o homem de negócios considera como sendo um “*going business*”. Esta é a sua propriedade.

O que é um *going business*? Se você vende seu estoque de bens para terceiros, você ainda mantém o direito de continuar atuando no ramo do negócio. Se você vender este estoque de mercadorias como parcela separada da empresa em si, não valerá muito. Você pode obter o valor dos bens que estão contabilizados. Você poderia somar o custo dos diversos itens, e isto seria a propriedade física. Neste caso, temos a velha definição de “propriedade”, seriam mercadorias ou bens nas prateleiras. Porém, se desejar vender seus ativos por um preço mais elevado, você vende seus equipamentos, mais o “*goodwill*”. *Goodwill* é o outro item que torna os negócios modernos mais rentáveis. Esta forma de ativo intangível chegou a ser mais valiosa do que a propriedade física. O *goodwill* garante o direito de comprar e vender no futuro e ser protegido contra a concorrência desleal.

1 Palestra para a classe de Mr. Penman, 16 de Julho de 1920. Para versão original, ver: COMMONS, John R. Commercial Revolution, in SAMUELS, Warren J. (org.) *Research in the History of Economic Thought and Methodology*. Greenwich, Connecticut, JAI Press, pp. 227-233, 1994. Nota dos tradutores.

2 Também conhecida como “*English Revolution*” (Revolução Inglesa). Refere-se ao período da Guerra Civil inglesa e da *Commonwealth of England*, entre 1640 e 1660, em que o Parlamento desafiou a autoridade do Rei Carlos I (ou Charles I), entrou em conflito civil contra suas forças armadas, e o executou em 1649. Tais acontecimentos foram seguidos por dez anos de governo republicano, a *Commonwealth*, antes da restauração da monarquia — que retorna através do filho de Carlos, Carlos II (*King Charles II of England*), em 1660. Nota dos tradutores.

3 Trata-se da Revolução Gloriosa, evento que ocorreu no Reino Unido entre 1685 e 1689, na qual o rei Jaime II da dinastia Stuart (católico) foi removido do trono da Inglaterra, Escócia e País de Gales, e substituído pelo nobre holandês Guilherme, Príncipe de Orange, que governou em conjunto com sua esposa Maria II, filha de Jaime II (ambos protestantes). (N.T.)

Os tribunais têm definido, desde o ano 1618, um novo tipo de propriedade, que chamamos de *goodwill* ou *going business*. Nossas ações e títulos de determinada corporação não representam uma malha ferroviária ou edifícios, mas a rentabilidade prospectiva esperada desta corporação, sua suposta capacidade de gerar renda no futuro. É isto que é considerado valioso. Não se trata de algo tangível, mas do rendimento pecuniário futuro.

Antes de 1599, o sistema de guildas prevaleceu na Inglaterra, assim como em toda a Europa. Se um grupo de pequenos manufactureiros (que significava literalmente “trabalhadores manuais”) desejasse produzir calçados ou roupas e conduzir um negócio independente, formavam uma associação e requeriam ao Rei uma concessão. Tal concessão dava-lhes certos privilégios - em especial, três: o privilégio de regulamentar a qualidade do produto que cada um deles deveria garantir; o poder de regular as qualificações de adesão; e o poder de apelar aos tribunais do governo para aprisionar ou multar qualquer um que violasse suas regras e regulamentos. O Rei concedia uma permissão especial à guilda. Não era como os sindicatos da atualidade. Tratava-se de organização trabalhista com poder para estabelecer regras, e ter suas regras reforçadas pelos tribunais de forma a penalizar os eventuais infratores.

Dois importantes decisões privaram as guildas de tal poder, uma em 1599 e outra em 1608. Esta última foi o caso do Dr. Bonham. Bonham era um médico que tinha resolvido exercer seu ofício em Londres. Havia certa guilda em Londres que possuía uma concessão do Rei Henrique VIII, desde aproximadamente 1560. O Rei tinha-lhes dado algo muito valioso — o direito de implementar estatutos, de decidir quem poderia ou não praticar medicina. Dr. Bonham alegou que era um bom médico, que tinha graduado pela Universidade de Cambridge. Mas a guilda determinou que Bonham não podia praticar seu ofício, e ele foi condenado a prisão por um tribunal sob a acusação de violar as regras da guilda dos médicos. Assim, ele recorre à corte suprema. Em tal corte, o juiz da ocasião era Sir Edward Coke, grande fundador de nossa jurisprudência moderna. (Alguns anos mais tarde, o Rei Jaime removeu Coke da corte suprema por ter se levantado a favor dos direitos do povo contra a vontade do Rei). Coke afirmou que um estatuto, que excluísse qualquer pessoa de exercer seu direito natural de praticar sua profissão, seria ilegal; e que a concessão dada por Henrique VIII era ilegal, ao conceder a uma guilda autoridade para restringir as trocas comerciais. Desta forma, Coke estabelece, nesta ocasião, as bases para a moderna doutrina de livre comércio.

Coke também participou da decisão de 1599, relativa ao mesmo assunto. Henrique VIII tinha concedido a uma guilda de alfaiates um privilégio semelhante na cidade de Londres. Tal guilda estabeleceu um estatuto, determinando que caso algum alfaiate produzisse mais roupas do que seus companheiros alfaiates e estivesse trabalhando mais, ou se trabalhasse fora da guilda, seria obrigado a compartilhar seus rendimentos com a guilda. Eles já tinham fechado um estabelecimento de alfaiates, visto que ninguém estava autorizado a exercer a profissão a menos que fosse membro da guilda. Desta forma, adotaram uma regra que consideravam como sendo de “concorrência leal”.

Neste momento, o tribunal decidiu que um estatuto deste tipo era ilegal. Deste modo, eles revogaram a concessão da guilda; estabeleceram que todos tinham o direito natural de ter suas roupas fabricadas por qualquer alfaiate que desejasse; e que todo alfaiate tinha o direito natural de trabalhar e fazer negócios aonde bem quisesse, não podendo, portanto, ser restringido por uma guilda. Coke substituiu os regulamentos da guilda pelo princípio de lei natural e liberdade, e fechou os estabelecimentos que se baseavam nos privilégios e concessões de poder soberano do Rei.

A doutrina de liberdade foi alterada por Coke. Anteriormente, “Liberdade” era sinônimo de “privilégio”, segundo designação da *Magna Carta*⁴. Quando os barões obtiveram suas liberdades do Rei, isto não significava “liberdade” no sentido moderno da palavra. O que receberam foram privilégios de cobrar impostos da população, de estabelecer seus próprios negócios e seus próprios tribunais. Significava soberanias. Coke alterou o significado, que atualmente se traduz pelo direito natural de qualquer indivíduo de agir conforme sua vontade. Qualquer homem livre poderia comprar aonde bem desejasse, praticar medicina aonde quisesse, etc.

Sob a doutrina de direitos naturais e a mudança na definição de “liberdade”, Coke introduziu a ideia de restringir a ação do Rei de outorgar tais concessões. Obviamente, o Rei não concordou com tal atitude e finalmente removeu Coke, e portanto, continuou a conceder estes monopólios. Quando a revolução veio, ela declarou que o Rei não possuía tamanho poder. Se as decisões de jurisprudência de Coke tivessem sido permitidas, não teria havido uma revolução em 1640. A

4 Documento de 1215 que limitou o poder dos monarcas da Inglaterra, especialmente o do Rei João, que o assinou, impedindo assim o exercício do poder absoluto. Resultou de desentendimentos entre João, o Papa e os barões ingleses acerca das prerrogativas do soberano. Segundo os termos da Magna Carta, João deveria renunciar a certos direitos e respeitar determinados procedimentos legais, bem como reconhecer que a vontade do rei estaria sujeita à lei. Nota dos tradutores.

revolução efetivou através da violência aquilo que Coke tinha tentado estabelecer via lei natural.

A doutrina de liberdade foi imediatamente considerada excessivamente liberal. As guildas foram destruídas, quando anteriormente elas regulavam a concorrência. Assim, entrou em cena o que podemos chamar de “concorrência feroz”. Portanto, o tribunal superior teve que introduzir uma nova ideia, que se inicia no ano 1618, a ideia de concorrência “razoável”.

Havia um carpinteiro que possuía um pequeno estabelecimento em Londres. Desejava vender seu negócio para outro carpinteiro. Assim, vendeu sua oficina, e juntamente com ela vinculou um contrato garantindo que não iria concorrer com o indivíduo que comprou seu estabelecimento. Previamente, todos contratos deste tipo eram vistos como uma restrição ao comércio, e portanto eram considerados ilegais. Nenhum homem livre poderia concordar em abrir mão do direito de concorrer, pois estaria aceitando vender sua própria liberdade. O caso de tal carpinteiro passou por vários tribunais, dado que foi visto como uma nova proposição. O homem que vendeu sua oficina posteriormente violou o contrato, e montou um novo estabelecimento de carpintaria concorrente na mesma localidade. O outro carpinteiro resolveu processá-lo por perdas e danos. Mas quais foram os danos? O primeiro trabalhador não tinha destruído a propriedade física do segundo. Ao invés disto, ele concorreu com o outro carpinteiro e afastou-lhe os clientes. Portanto, ele danificou a propriedade intangível de seu concorrente. Os tribunais sempre haviam declarado que não havia problema algum, que era permitido danificar os negócios de outra pessoa. Sempre declararam que contratos neste sentido eram ilegais. Porém, desta vez, o tribunal decidiu processar o carpinteiro que estabeleceu a oficina concorrente. A corte suprema convocou todos advogados do Reino — nove juízes deram sua opinião sobre o caso. Eles declararam que não parecia razoável que um homem que tinha vendido não apenas suas ferramentas e loja, mas também o direito exclusivo de lidar com seus clientes, em violação a tal venda volte atrás e tente atrair estes mesmos clientes. Desta forma, o tribunal reverteu todas as decisões feitas em 300 anos e declarou que o segundo carpinteiro tinha direito a indenizações, que tinha sofrido danos por ter seus negócios interferidos, não seu estabelecimento físico, mas sua propriedade intangível. Tais ativos intangíveis só passaram a ser chamados de “*goodwill*” cerca de 150 anos depois.

Então surge a doutrina segundo a qual a liberdade é algo valioso, ou seja, uma pessoa pode vendê-la e obter dinheiro, e se alguém pode vender sua própria liberdade então isto significa que não poderá concorrer na mesma área de negó-

cios posteriormente. É sobre isto que se construiu o ambiente empresarial moderno — a proteção do *goodwill*. Anteriormente, eram as guildas que protegiam o *goodwill*. Quando estas foram abolidas, os tribunais assumiram tal função.

Há duas ou três maneiras com a qual isto se iniciou. Aproximadamente na mesma época, havia um fabricante de roupas, um tecelão, chamado Hall. Ele decidiu colocar seu nome em um dos cantos da roupa. Obteve reputação considerável e conseguiu montar um negócio de sucesso. Um outro homem resolveu roubar seus negócios, e em suas roupas também colocou o nome de Hall. Assim, Hall abriu um processo por danos no tribunal contra este homem. Quais danos tinham sido infligidos? O homem que imitou Hall não tinha danificado sua propriedade física, não a tinha invadido, não cometeu atos de violência nem interferiu com sua liberdade ou propriedade sob a definição antiga. O que tinha feito? Ele tinha interferido com seu *going business*.

O tribunal fez algo interessante. Nunca parecia fazer nada de novo, apenas seguia casos precedentes. Mas, desta vez, a corte alterou a definição de contrafação. A palavra anteriormente significava invasão de propriedade física.

Agora, casos como o de Hall também passaram a ser considerados como uma forma de contrafação. Para esta, criou-se o termo “*trespass on the case*”. O tribunal alargou a definição de contrafação para incluir também a contrafação de negócios, além da contrafação de propriedade física. É desta maneira que surgiu a lei das marcas registradas. Originalmente, era apenas uma defesa contra o *trespass* em negócios de terceiros.

A marca registrada e o *goodwill* constituem dois importantes ativos de uma empresa moderna. Tomemos, como exemplo, um determinado jornal de reputação. Usufrui de privilégios e vantagens competitivas na imprensa que valem dez vezes mais do que a maquinaria física que possui. Além do mais, se uma firma possui marca registrada e *goodwill*, terá credibilidade para tomar empréstimos com os quais pode adquirir propriedade física. Assim sendo, a propriedade física sucede a intangível.

Patentes. Sob o antigo sistema feudal, o Rei era soberano e supremo. Uma patente era uma concessão dada a uma guilda. A Rainha Isabel I introduziu uma outra ideia sobre patentes, e isto foi um marco significativo deste período. Em tal época, a Inglaterra se tornou uma nação comercial, que dependia do comércio e de negócios. A Rainha desejava incentivar a indústria, e concedeu às pessoas patentes se aceitassem iniciar determinado negócio — poderiam obter monopólio daquele mercado. Os monopólios surgiram como sendo um fator positivo para a

consolidação das indústrias britânicas. A Rainha distribuiu pelo país patentes e monopólios, de forma que as minas de carvão, a produção de nitrato de potássio⁵ e as importações se expandiram — tudo para desenvolver a indústria.

Porém, houve também o abuso de tais privilégios. Aqueles que os detinham eram os cortesãos, que equivalem aos políticos da modernidade. A Rainha concedeu uma patente a um destes cortesãos, chamado Darcy, para ter exclusividade na manufatura de cartas de baralho na Inglaterra. Ninguém mais poderia importá-las ou vendê-las, todos tinham de fazer negócios com Darcy. Em 1603, um editor passou a fabricar baralhos e Darcy resolveu processá-lo. O caso chegou até a corte suprema. Coke declarou que qualquer um possuía o direito natural de fabricar baralhos se desejasse.

Este foi o grande caso que desafiou a Coroa. O chefe do tribunal de justiça Inglês, dependente da Rainha e removível por ela, declarou que a Rainha não poderia possuir tal poder. O Rei Jaime, não aceitando a decisão, removeu Coke e continuou sua regência autoritária, até que o Parlamento finalmente promulgou o estatuto de monopólios em 1624. Este estatuto determinou que o Rei não deveria conceder nenhuma patente ou privilégios exclusivos por nenhuma razão exceto duas: para novas invenções e processos tecnológicos ou para armas e munição. Ele poderia manter liberdade para tal na fabricação de utensílios de guerra.

Assim, surge a moderna lei de patentes, de certa forma um resquício do antigo regime em que patentes foram concebidas para consolidar a indústria. A legislação sobre patentes é provavelmente tão importante para o capitalismo quanto o *goodwill* e as marcas registradas.

Direitos autorais. Havia outra guilda estabelecida, de editores. Ninguém estava permitido a publicar livros a menos que possuísse uma licença da guilda. Seu local de reuniões chamava-se *Stationers Hall*. Caso algum livro fosse publicado sem autorização, o responsável era enviado para a prisão e os livros apreendidos. A guilda dos editores possuía este mesmo poder de estabelecer normas e regulamentos, além de excluir publicações. Era, portanto, uma loja fechada de editores.

A guilda dos editores sobreviveu à revolução pelo seguinte motivo: não era desejado que absolutamente qualquer coisa pudesse ser publicado, e portanto manteve-se a guilda. Não obstante, após a revolução de 1700, os tribunais já não apoiavam mais a guilda. John Locke e o povo da época tinham desenvolvido a

noção de liberdade de imprensa. Seguindo estes ideais, os tribunais retiraram da guilda o poder de restringir a publicação. Os membros da guilda resolveram então estabelecer um *copyright*. Ninguém poderia imprimir algo sem os devidos direitos autorais. Um senhor chamado Thompson escreveu um livro de poesias intitulado “Seasons”, que foi publicado em torno de 1720. Cerca de 40 anos depois, outra pessoa copiou e publicou o “Seasons”. O responsável por publicar a versão original decidiu processá-lo. Não se tratava de dano físico, mas dano aos negócios.

Em 1769 os tribunais alteraram a definição de “propriedade”. Anteriormente, o termo se aplicava a um manuscrito, isto é, à propriedade física; mas a corte declarou que a propriedade envolve não apenas o manuscrito em si, mas também o direito ao mercado de publicação deste manuscrito. Assim, o Supremo Tribunal da Inglaterra decidiu que o editor original do livro deveria receber indenizações por parte daquele que infringiu o *copyright*.

Desta vez, o tribunal procedeu de forma exagerada. Declarou que o direito ao mercado concedido por um *copyright* era o mesmo que o direito ao manuscrito. Se a decisão da corte tivesse sido aceita, isto teria levado a um *copyright* perpétuo, já que não havia forma de revogá-lo. Isto foi corrigido cinco anos depois pela Câmara dos Lordes, que determinou que um indivíduo possui de fato um direito natural à publicação, mas teria tal direito por apenas 28 anos.

O *copyright* constitui a fundação do moderno negócio de livros. Não haveria como existir a fabricação e publicação de livros da forma como conhecemos hoje, sem este direito de autoria.

São quatro tipos de bens intangíveis que constituem o fundamento do capitalismo. Não acredito que o capitalismo seja baseado na posse de propriedade física — isto foi o feudalismo. O capitalismo se sustenta na propriedade de bens imateriais. É isto que considero a revolução comercial. O capitalismo é baseado em oportunidades de mercado, não em coisas físicas. A revolução comercial estabeleceu quatro tipos de ativos intangíveis: *goodwill*, o direito de vender uma parcela de seu negócio; marca registrada, a prevenção de concorrência por cópia do nome; direito de patente, a proteção em caso de se inventar um novo processo tecnológico; e *copyright*, em caso de se escrever um livro novo. Estes são os elementos que possibilitam o capitalismo a levar seus negócios adiante, tomar empréstimos e se apropriar de bens físicos. Esta é a revolução comercial. Iniciou-se na legislação do século XVII, na época em que Coke desafiou a Rainha Isabel I, e continuou até 1700 quando o Parlamento proibiu o Rei de remover juízes.

5 Composto químico utilizado na fabricação de pólvora. (Nota dos tradutores)

Baseia-se em decisões do tribunal — jurisprudência⁶ — e a corte a fez alterando as definições.

Seria interessante comparar a revolução comercial com a revolução industrial. A definição moderna de propriedade está a caminho de ser não apenas o direito de fazer negócios, a propriedade seria não apenas um *going concern*, mas virá a ser também o direito de um trabalhador a um emprego⁷, da mesma forma que o capitalista estabeleceu seu direito a um *going business*.

6 "Judge-made law" no original. Significa literalmente "lei feita por um juiz". Consiste, na realidade, em uma forma específica de jurisprudência, típica do direito britânico (*Common Law*). Não possui correspondência exata no direito brasileiro, baseado no antigo direito romano. (Nota dos tradutores)

7 Commons acreditava que todos deveriam ter o direito de trabalhar, de forma que o emprego seria uma propriedade do trabalhador, e a empresa teria, portanto, que requerer autorização do Estado para demiti-lo. (Nota dos tradutores)