

PREFÁCIO



Esta pequena obra deve ser vista como um diálogo, não obstante a necessidade artística das vozes distintas dos diversos personagens. Apesar de nosso ineficiente esforço demonstrado abaixo nunca se equiparar aos clássicos diálogos como em a *República* de Platão, *The Crown Rights of Scotland*, de Buchanan, *Diálogos sobre a religião natural*, de Humes, ou *Cartas do diabo ao seu aprendiz*, de Lewis, múltiplas vozes podem, ainda, servir para prender a atenção do leitor enquanto instruem. Embora, vez ou outra, este livro revele as vozes distintas de seus autores – sendo um deles especialista financeiro e o outro, teólogo – as vozes, com bastante frequência, também se unificam a fim de formar um coro.

Também acreditamos que os leitores periódicos e os profissionais de negócios podem se beneficiar de um resumo não técnico a respeito da ética comercial calvinista de acordo com o formato abaixo. Sob o título de ética comercial calvinista, este livro básico busca, primeiramente, extrair os principais aspectos financeiros, comerciais e econômicos do ensinamento de Calvino e depois aplicá-los aos mercados e decisões da modernidade. Se o diálogo resultante parecer, certas vezes, uma voz teológica do século 16 conversando com a voz do mercado do século 21 – e vice-versa – isto é, em parte, o nosso objetivo. As vozes de outros defensores e adversários também são representadas nesta discussão. Nossa esperança é que este livro propicie uma discussão inteligente do espírito do Calvinismo e de como ele tem impactado os setores comerciais.

Claro, a intenção não é que este, por si só, seja um livro didático sobre economia; tampouco abrange tudo o que Calvino escreveu a respeito dos assuntos

relacionados a negócios e finanças. Contudo, ao oferecer esta obra como parte da celebração dos 500 anos de João Calvino, os autores acreditam que tanto a homenagem como a elaboração de sua ideia concernente a este assunto são dignas de nota. Esperamos que, dentro destas páginas, um resumo adequado e uma representação das visões de Calvino possam ser acessados. Se, dentro destas mesmas páginas, o leitor também encontrar discussões a respeito de como as visões de Calvino se desenvolveram, quais as consequências resultantes delas e como suas teorias podem ser proveitosamente aplicadas às sociedades modernas, será ainda melhor. Acreditamos que os líderes de empresa apreciarão as percepções de Calvino mais do que qualquer outro público.

Convidamos o leitor a examinar nossas discussões. Temos certeza de que a soma é muito melhor do que nossas vozes individuais. Sem dúvida, muitos outros agregarão a essas discussões mais adiante, mas esta atualização do valor do Calvinismo, tanto para o mercado como para compreender os negócios e a economia, serve para todos aqueles que desejam entender nossa história.

Também não temos a ilusão de que esta seja uma abordagem exaustiva ou que responda todas as perguntas. Uma abordagem consideravelmente simples é adotada, na qual desejamos apenas contar para as outras pessoas o que aprendemos com Calvino, bem como aplicar os aspectos de sua teologia aos mercados com os quais nos deparamos.

Gostaríamos de agradecer às seguintes pessoas por sua ajuda: Dr. Scott Cunningham e Dr. Jon Payne, por lerem todo o texto, darem sugestões e fazerem críticas extremamente úteis. Como resultado, este livro melhorou de forma imensurável; Andrew Hall, estagiário na Narwhal Capital Management, por sua pesquisa e assistência; Michael Brock, pelos muitos anos de compreensão e amizade; David Westall, por suas explicações e sugestões; Mac Plumart e Sean Sunehew, ambos da Narwhal Capital Management, por lerem e rastreamos as referências erradas; e a Invisible Hand Foundation, por seu subsídio educacional para ajudar nas etapas finais desta obra.

Este livro é carinhosamente dedicado a nossas esposas e filhos, sem os quais, confessamos abertamente, seríamos perdedores e preguiçosos. Dedicamos também nosso agradecimento aos nossos mestres: Jack Burton, por me dar o exemplo de liderança e me ensinar mais do que posso revelar em toda a minha vida; Bob Matthew, que não somente passou a amar os ideais de Calvino, mas também é, inquestionavelmente, o melhor executivo que qualquer um de nós espera conhecer; Richard Hall, que me ensinou a viver dentro das minhas possibilidades, a evitar dívidas em excesso e a trabalhar; e Pat Fleming, que nos deu e continua nos dando amor, encorajamento, liderança e discernimento.