

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

TALES RABELO FREITAS

**O RESGATE DA TEORIA DOS INSTINTOS DE VEBLEN E SUAS IMPLICAÇÕES
PARA O DEBATE INSTITUCIONALISTA DO DESENVOLVIMENTO**

Porto Alegre

2019

TALES RABELO FREITAS

**O RESGATE DA TEORIA DOS INSTINTOS DE VEBLEN E SUAS IMPLICAÇÕES
PARA O DEBATE INSTITUCIONALISTA DO DESENVOLVIMENTO**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Economia, com ênfase em Economia do Desenvolvimento.

Orientador: Prof. Dr. Octávio Augusto
Camargo Conceição

Porto Alegre

2019

CIP - Catalogação na Publicação

Freitas, Tales Rabelo
O resgate da teoria dos instintos de Veblen e suas
implicações para o debate institucionalista do
desenvolvimento / Tales Rabelo Freitas. -- 2019.
203 f.
Orientador: Octavio Augusto Camargo Conceição.

Tese (Doutorado) -- Universidade Federal do Rio
Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas,
Programa de Pós-Graduação em Economia, Porto Alegre,
BR-RS, 2019.

1. Institucionalismo. 2. Desenvolvimento. 3.
Instintos. 4. Veblen. 5. Economia Brasileira. I.
Conceição, Octavio Augusto Camargo, orient. II.
Titulo.

Para meus pais e irmã.

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar aos meus pais, Vilma e Osmânio, e à minha irmã Taís, por terem dedicado a mim amor e carinho, além do apoio incondicional à todas as minhas escolhas.

Aos meus orientadores, que sempre confiaram no meu trabalho e contribuíram para a realização das minhas propostas, Daniela Raposo, Alexandre Salles, Octávio Conceição.

A todos os professores que contribuíram para a minha formação de economias, desde a graduação na UFSJ, passando pelo mestrado na UFES e, por fim, o doutorado na UFRGS. Destaco o papel fundamental da professora Patrícia Rosado que, além de instigar a curiosidade e o gosto pela pesquisa econômica, nunca mediu esforços para ajudar seus alunos e ex-alunos.

A todos amigos e amigas que estiveram ao meu lado nos mais distintos momentos desta trajetória. Ao João Paulo, pela amizade iniciada ainda na infância. Ao Bruno Picon e Nágela Cristina pela parceria mantida desde a graduação. Aos companheiros de república Antônio Marcos, Mário César, Hugo Brazil, Eugênio Cabrunco, Danilo, Juliano Vargas, Andrei Peruzzo e Carlos Augusto. Aos amigos de turma feitos em Porto Alegre, em especial, Sylvio Kappes, Érica Imbirussu, Leandro Vieira, Iago Luiz, Christine Herber, Dyeggo Guedes e Jonattan Castelli.

Ao povo brasileiro que, através dos impostos, financiou os anos de estudo para a realização do doutorado.

Ao Estado brasileiro, que mantém universidades públicas de ensino de qualidade e instituições financiadoras como a CAPES, CNPq e FAPES, que me concederam bolsas de pesquisa ao longo da minha trajetória acadêmica.

RESUMO

Esta tese tem como objetivo principal o resgate da teoria dos instintos de Veblen e, conseqüentemente, discutir o seu impacto no debate institucionalista sobre o desenvolvimento econômico. A justificativa para este esforço se deve ao entendimento de que há lacunas nas abordagens institucionalistas contemporâneas, as quais ditam o debate sobre políticas de desenvolvimento, em especial a Nova Economia Institucional (NEI), de Douglass North, e a Economia Política Institucionalista (EPI), liderada por Há-Joon Chang. Estas lacunas são representadas por uma concepção errônea de indivíduo, para o caso da NEI, e no foco irrestrito à capacidade constitutiva das instituições, no que se refere à EPI. Assim, esta tese buscará avançar sobre estes problemas e conceber uma abordagem institucionalista alternativa, fornecendo uma tipologia que contribuirá para explicar o sentido dos sistemas econômicos e de suas instituições. Esta abordagem levará em conta os instintos aflorados em um sistema composto por: hábitos de emulação social, instrumentos de poder e um sistema de motivação presente no interior das organizações produtivas. O esforço seguinte foi o de verificar como esta abordagem se encaixa em uma interpretação da trajetória de desenvolvimento do Brasil. Nesta parte, o intuito foi o de demonstrar como as inclinações instintivas que lideraram as experiências do período colonial contribuíram para a configuração da estrutura institucional que, por sua vez, atuaram reforçando, ao longo da história brasileira, os instintos iniciais que deram o sentido da vida social e econômica do país. No geral, compreende-se que, ao resgatar a teoria vebleniana de natureza humana novas questões passarão a compor o debate institucionalista. Com isso, pretende-se estabelecer uma agenda de pesquisa voltada para a compreensão dos mecanismos determinantes da afloração das inclinações humanas, as quais atuam concebendo o sentido para as instituições. Outra contribuição são as discussões acerca das possibilidades e limitações das instituições formais em constituir valores e visões de mundo em uma sociedade, o que impactaria também no debate desenvolvimentista.

Palavras-chave: Institucionalismo. Desenvolvimento. Instintos. Veblen. Economia brasileira

ABSTRACT

This thesis has as its main objective the rescue of Veblen's theory of instincts and, consequently, to discuss its impact on the institutionalist debate on economic development. The rationale for this effort is due to the understanding that there are gaps in contemporary institutionalist approaches, which dictate the debate on development policies, especially Douglass North's New Institutional Economics (NIE) and Institutional Political Economy (IPE), led by Há-Joon Chang. These gaps are represented by a misconception of the individual, in the case of the NIE, and the unrestricted focus on the constitutive capacity of the institutions with regard to IPE. Thus, this thesis will seek to advance on these problems and to devise an alternative institutionalist approach, providing a typology that will help to explain the meaning of economic systems and their institutions. This approach will take into account the instincts outlined in a system composed of: social emulation habits, instruments of power and a system of motivation present within productive organizations. The next effort was to see how this approach would fit into an interpretation of Brazil's development trajectory. In this part, the aim was to demonstrate how the instinctive inclinations that led the experiences of the colonial period contributed to the configuration of the institutional structure that, in turn, reinforced, throughout Brazilian history, the initial instincts that gave meaning to social and economic life of the country. In general, it is understood that by rescuing the Veblenian theory of human nature new questions will form the institutionalist debate. Thus, it is intended to establish a research agenda aimed at understanding the determinant mechanisms of the emergence of human inclinations, which act by conceiving the meaning for the institutions. Another contribution is the discussions about the possibilities and limitations of formal institutions in constituting values and worldviews in a society, which would also impact the developmental debate.

Keywords: Institutionalism. Development. Instincts. Veblen. Brazilian economy

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	9
2	VEBLEN E O INSTITUCIONALISMO CONTEMPORÂNEO	14
2.1	INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO: AS ABORDAGENS DE NORTH E CHANG	15
2.1.1	Implicações políticas da abordagem institucionalista da NEI.....	21
2.1.2	Chang e a EPI: críticas ao receituário mainstream.....	23
2.1.3	A política desenvolvimentista da EPI	25
2.2	A LIMITAÇÃO DAS MODERNAS ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS À LUZ DOS ESCRITOS DE VEBLEN.....	29
2.2.1	As limitações do individualismo metodológico da NEI e suas distinções com o pensamento vebleniano	29
2.2.2	A falta de uma teoria de natureza humana na EPI	35
2.3	CONVERGÊNCIAS E DIVERGÊNCIAS ENTRE AS ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS DE VEBLEN E CHANG: EM BUSCA DE POSSÍVEIS AVANÇOS	39
2.4	INSTINTOS, ATIVIDADE INDUSTRIAL E ESTADO: ELEMENTOS PARA A CONSTRUÇÃO DA ECONOMIA POLÍTICA VEBLENIANA	45
2.4.1	O instinto predatório e a sabotagem industrial	47
2.4.2	A revolução dos engenheiros e a oposição às políticas de Estado.....	53
2.5	ELEMENTOS PARA UMA ABORDAGEM INSTITUCIONALISTA ALTERNATIVA PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL	58
3	A PSICOLOGIA DOS HÁBITOS E INSTINTOS EM VEBLEN	62
3.1	OS EXPOENTES DA PSICOLOGIA DOS HÁBITOS E INSTINTOS	63
3.1.1	William James (1842 - 1910).....	63
3.1.2	William McDougall.....	66
3.2	O IMPACTO DOS PRINCÍPIOS DA PSICOLOGIA DOS HÁBITOS E INSTINTOS NAS IDEIAS DE VEBLEN	69
3.2.1	A crítica vebleniana ao homo economicus: os instintos e a natureza humana em Veblen	75

3.2.2	O instinto para o artesanato e suas imbricações com a inclinação parental e a curiosidade desinteressada.....	78
3.2.3	A propensão para a emulação e o instinto predatório.....	83
3.3	A OPOSIÇÃO AO USO DOS INSTINTOS EM TEORIA ECONÔMICA	88
4	EM BUSCA DE UMA ABORDAGEM INSTITUCIONALISTA ALTERNATIVA PARA O DESENVOLVIMENTO.....	95
4.1	TECNOESTRUTURA, PODER E MOTIVAÇÃO: A ECONOMIA INSTITUCIONALISTA DE GALBRAITH	97
4.1.1	Mercado x Planejamento	99
4.1.2	A incorporação do poder na análise econômica.....	103
4.2	A TECNOESTRUTURA EM VEBLEN E GALBRAITH	111
4.2.1	A evolução do sistema de motivação da indústria: acionistas, executivos e operários	115
4.3	A CULTURA E ECONOMIA: A CONTRIBUIÇÃO DE KARL POLANYI.....	119
4.3.1	A Falácia do economicismo	121
4.3.2	Economia enraizada/desenraizada e as transformações nas sociedades de mercado	125
4.3.3	Interesses de classes e mudança social	131
4.4	EM BUSCA DE UMA SISTEMATIZAÇÃO: TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO, INSTITUIÇÕES E INSTINTOS.....	135
4.4.1	Dois tipos de configurações institucionais	138
4.5	CONSIDERAÇÕES PARA O DEBATE DESENVOLVIMENTISTA	142
5	INSTINTOS, SISTEMA DE MOTIVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO: AGENDA DE PESQUISA PARA O CASO BRASILEIRO E OS LIMITES DO DESENVOLVIMENTISMO	145
5.1	O INSTINTO PREDATÓRIO E A FORMAÇÃO DO BRASIL.....	146
5.2	O EMPRESÁRIO NACIONAL E O INSTINTO PREDATÓRIO	156
5.2.1	Os entraves para a afloração do instinto para o artesanato na mentalidade do empresariado nacional: a identificação com o agronegócio e o capital estrangeiro.	160
5.3	A POLÍTICA DESENVOLVIMENTISTA EM UM CONTEXTO DE DOMINÂNCIA DO INSTINTO PREDATÓRIO	168

6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	175
	REFERÊNCIAS.....	180
	ANEXO A – FORMAS DE EMULAÇÃO SOCIAL E GOVERNANÇA CORPORATIVA: A ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL JAPONESA E SUAS DISTINÇÕES COM O MODELO NORTE-AMERICANO	192
	ANEXO B – COLÔNIAS DE EXPLORAÇÃO X COLÔNIAS DE POVOAMENTO.....	199

1 INTRODUÇÃO

Veblen é comumente considerado o pai do institucionalismo. As contribuições iniciais do autor norte americano para o debate foram no sentido de criticar o tratamento sobre os agentes dado pelos economistas clássicos. A concepção de indivíduo como um ser previamente dotado de uma função maximizadora fora profundamente atacada. Como contraponto, sugeriu-se uma via alternativa para o avanço da ciência econômica, a qual deveria convergir em direção às ciências ditas evolucionárias, associadas à uma abordagem mais sistêmica, que parte do todo para explicar as partes componentes. Para isto, deveriam os economistas abrirem mão da aproximação com a física clássica, de paradigma atomístico. Entre as ciências “modernas” e evolucionárias, Veblen (1898a) cita os casos da antropologia, psicologia e biologia como inspiração para sua proposta de mudança de paradigma na economia.

Sua principal questão na oposição aos economistas clássicos era de que o indivíduo deveria ser explicado a partir de relações de causação cumulativa, indo em linha com os princípios filosóficos darwinianos. Isto implica na pressuposição de que as formas habituais de pensar e agir dos agentes econômicos devem ser explicadas e não pressupostas. Assim, Veblen se torna o precursor de uma abordagem teórica que estabelece a existência de instituições – mais especificamente hábitos mentais enraizados socialmente – como mecanismo principal para a determinação da ação econômica.

Esta abordagem, posteriormente, apresentaria novas versões, embora divergentes entre si. São os casos da Nova Economia Institucional (NEI), de cunho ortodoxo, e da Economia Política Institucionalista (EPI), que estabelece uma agenda desenvolvimentista¹ para a promoção de políticas para países de industrialização tardia. Não se pode esquecer também da corrente neo-institucionalista, na qual se tem Geoffrey Hodgson como principal expoente, cuja marca principal é o resgate das ideias principais de Veblen para o debate econômico contemporâneo.

Entretanto, estas correntes teóricas carregam apenas uma parcela da teoria institucionalista vebleniana. No geral, todas consideram a importância das instituições para a determinação da ação econômica. Por outro lado, negligenciam a questão principal que Veblen

¹ Fonseca (2015) delimita o núcleo duro do paradigma desenvolvimentista a partir de três variáveis presentes nas obras dos vários autores que compõem a literatura: 1) A existência de um projeto deliberado ou estratégia tendo como objeto a nação e seu futuro (projeto nacional); 2) a intervenção consciente e determinada do Estado com o propósito de viabilizar o projeto; 3) e a industrialização, como caminho para acelerar o crescimento econômico, a produtividade e a difusão do progresso técnico.

sempre buscou resolver: como explicar as próprias instituições? Tendo em vista que as instituições são resultantes da interação social, e que a sociedade é formada por indivíduos, a inclusão da natureza humana na análise é condição necessária para os propósitos da corrente institucionalista original. Assim, o autor expoente do institucionalismo fez uso de sua “teoria dos instintos” para explicar os aspectos acerca do sentido de atuação das instituições.

Esta teoria tem como base a psicologia dos hábitos e instintos desenvolvida por William James (1890) e William McDougall (1908), que conceberam um arcabouço que visava ligar o comportamento social aos impulsos presentes na natureza humana. A partir destas influências, o autor institucionalista incorporou o componente dos instintos em seus escritos com o intuito de explicar o sentido das instituições. Para isto, argumenta-se que são as propensões dos indivíduos que fornecem o propósito para a ação, enquanto os hábitos e instituições ficam com a responsabilidade de realizarem os objetivos impostos pelos instintos humanos aflorados no ambiente de interação.

No geral, ao utilizar da psicologia dos hábitos e instintos, o intuito de Veblen foi de contrapor qualquer tipo de reducionismo. A noção de instintos utilizada pelo autor evitou uma concepção de indivíduo redutível à estrutura social. Embora se aceite que as instituições condicionam os pensamentos e ações dos agentes, elas apresentam limites impostos pelas impulsões instintivas. Por outro lado, o risco de incorrer no individualismo metodológico está afastado, pois o institucionalismo vebleniano estreita as margens sobre as quais os hábitos se tornam determinados pelas condições fisiológicas dos agentes, como também rejeita a ideia de que os fenômenos sociais sejam redutíveis às propriedades biológicas do ser humano. Logo, concebe-se uma teoria institucionalista em que tanto indivíduo quanto instituições se constituem como elementos componentes de um sistema indivisível e complexo, apresentando propriedades emergentes que são irreconhecíveis em caso de fragmentação do todo.

Apesar desta teoria ter grande importância no pensamento de Veblen, ela foi fortemente negligenciada pelas abordagens institucionalistas subsequentes. Tanto a NEI quanto a EPI deixam de lado a necessidade de se concentrar sobre os impulsos da mente humana para compreender as instituições. A primeira corrente até se preocupa em definir as instituições como resultado da interação humana. Entretanto, esta segue outro rumo ao incorrer no individualismo metodológico. Os autores desta corrente buscam explicar o surgimento do ambiente institucional a partir de indivíduos de racionalidade pré-definida, além de pressupor um ponto de partida livre de instituições. Estas, por sua vez, são mecanismos que emergem para equilibrar as relações humanas e conceber pontos sistêmicos de otimização.

Pelo lado heterodoxo, a EPI apresenta um programa de pesquisa cujo foco é na capacidade das instituições de constituir visão de mundo na mente dos agentes. Esta abordagem dá pouca atenção para a relação contrária, ou seja, dos indivíduos para as próprias instituições. Isso implica em uma teoria institucionalista que abarca a possibilidade de se configurar trajetórias de desenvolvimento² previamente deliberadas. Já Hodgson (2004), embora tenha reafirmado a importância da teoria dos instintos para as ideias de Veblen, argumenta que o autor pecou ao dar muita atenção para este componente, em detrimento das instituições.

A negligência dos princípios provenientes na teoria dos instintos de Veblen resultou em abordagens distintas do programa institucionalista original. Primeiramente, para o institucionalista norte americano, o paradigma evolucionário não é condizente com um sistema que se direciona para o equilíbrio. Em segundo lugar, o autor se opôs à chamada “engenharia social”, que visa empregar a construção de instituições para a formulação de políticas de condicionamento das trajetórias de desenvolvimento econômico.

Em suma, tem-se que a marca principal do institucionalismo vebleniano é a fuga de qualquer reducionismo, tanto o institucional/social quanto o individualismo metodológico. Para isto, a corrente original de Veblen aponta para a necessidade de desenvolver uma abordagem geral, como níveis distintos de análises (micro e macro) e de relativos graus de autonomia, mas que, por outro lado, estejam conectados por pontes conceituais explicativas.

Levando em conta o exposto, esta tese tem como objetivo principal o resgate da teoria dos instintos de Veblen e, conseqüentemente, discutir o seu impacto no debate institucionalista sobre o desenvolvimento econômico. A justificativa para este esforço se deve ao entendimento de que há lacunas nas abordagens institucionalistas contemporâneas, as quais ditam o debate sobre políticas de desenvolvimento, em especial a NEI e a EPI.

Estas lacunas são representadas por uma concepção errônea de indivíduo, para o caso da NEI, e no foco irrestrito à capacidade constitutiva das instituições, no que se refere à EPI. Compreende-se que, ao resgatar a teoria vebleniana de natureza humana novas questões passarão a compor a agenda institucionalista. A principal delas é a formação de uma agenda de pesquisa voltada para a compreensão dos mecanismos determinantes da afloração das inclinações humanas, as quais atuam concebendo o sentido para as instituições. Outra contribuição são as discussões acerca das possibilidades e limitações das instituições formais

² O termo “trajetórias de desenvolvimento”, nesta tese, estará se referindo à dinâmica econômica que orienta o processo de transformação da estrutura produtiva de uma sociedade. Especificamente, o desenvolvimento econômico é um processo histórico que envolve o aumento da renda, modernização estrutural e, conseqüentemente, melhora nas condições de vida da população.

em constituir valores e visões de mundo em uma sociedade, o que impactaria também no debate desenvolvimentista.

Assim, esta tese será composta de seis capítulos, incluindo esta introdução.

O capítulo dois partirá do debate entre as abordagens institucionalistas de Chang e North, e confrontadas pelos elementos presentes na teoria de Veblen e que são negligenciados pelos institucionalistas contemporâneos. O objetivo será o de discutir como as propensões humanas afetam a estrutura institucional e, conseqüentemente, a trajetória de desenvolvimento das sociedades. O argumento é de que, além das instituições, a vontade humana e as condições às quais estas são afloradas também importam. Além disso, apresentar-se-á a análise vebleniana da evolução das sociedades humanas a partir da dualidade estabelecida entre os instintos para o artesanato e predatório, juntamente com a discussão sobre as lacunas deixadas pelo autor institucionalista e os avanços necessários.

Deste capítulo, resultará três hipóteses que servirão de base para a abordagem a ser desenvolvida nos seguintes. Estas hipóteses são:

- a) é o instinto para o artesanato o impulso principal que direciona a ação humana no sentido de realizar atividades relacionadas à produção, abarcando a busca pela inovação tecnológica e melhorias de produtividade;
- b) as instituições formais apresentam capacidade limitada no processo de constituir valores morais e visões de mundo;
- c) as instituições que regulam a vida econômica e produtiva de um povo estão enraizadas nos hábitos e instintos aflorados no todo da interação social.

Em seguida, no capítulo três, será analisado a teoria vebleniana dos instintos. Para isto, será apresentado a psicologia dos hábitos e instintos de William James e William McDougall, cujas ideias influenciaram fortemente a abordagem do autor institucionalista. Uma vez exposto o referencial teórico base desta tese, o capítulo reservará uma seção para examinar as principais críticas enfrentadas pelo uso dos instintos em economia, bem como sua importância fundamental para o institucionalismo de Veblen.

O capítulo quatro é fundamental para a tentativa desta tese em avançar no sentido de utilizar os princípios da teoria dos instintos de Veblen para a análise do desenvolvimento econômico. É aqui que se dará o esforço de sistematizar os elementos fundamentais para a determinação do sentido das instituições e das trajetórias de desenvolvimento resultantes. Para isto, será incorporado também na análise as contribuições de Kenneth Galbraith e Karl Polanyi. O primeiro autor será responsável por apresentar os mecanismos que, posteriormente, servirão para sistematizar os meios de afloração dos instintos no âmbito produtivo, mais especificamente

o chamado “sistema de motivação”. Já a importância de Polanyi se deve aos avanços em conectar as instituições econômicas com as instituições sociais, a qual servirá de base para a hipótese da existência de sistemas econômicos enraizados.

Em suma, os mecanismos discutidos por estes autores permitirão a sistematização de uma tipologia que contribuirá para explicar o sentido dos sistemas econômicos e de suas instituições. Esta tipologia levará em conta os instintos aflorados em um sistema composto por: hábitos de emulação social, instrumentos de poder e um sistema de motivação presente no interior das organizações produtivas.

Por fim, o capítulo cinco utilizará a abordagem resultante do debate feito até então para interpretar a trajetória de desenvolvimento brasileira. A análise partirá do período colonial, discutindo como as motivações iniciais impactaram nos instintos aflorados e, de forma cumulativa, engendrando uma estrutura institucional que conservou as inclinações originais que, por sua vez, atuaram influenciando a mentalidade dos líderes empresariais. O capítulo termina discutindo os limites da política desenvolvimentista para romper com a lógica predatória aflorada e reforçada pelas instituições sociais ao longo da trajetória histórica do país.

Além destes capítulos, esta tese apresenta dois anexos que dão seguimento às discussões feitas no capítulo quatro. O primeiro correlaciona as formas de organização produtiva com as formas de emulação social e as categorias instintivas a estas associadas. Para isto, se faz uso da literatura que compara a estrutura de governança corporativa das empresas norte americanas com as japonesas. O segundo anexo discute como a abordagem institucionalista desenvolvida se encaixa nas teorias que visam explicar as trajetórias de desenvolvimento dos países com base em seu passado colonial.

Por fim, encerra-se esta tese com as considerações finais.

2 VEBLÉN E O INSTITUCIONALISMO CONTEMPORÂNEO

As abordagens institucionalistas buscam nas instituições a explicação fundamental para as distintas trajetórias de desenvolvimento que se verifica entre os países. Autores como Ha-Joon Chang (2004a), Geoffrey Hodgson (1998), Douglass North (1990) entre outros, utilizam das instituições para analisarem o funcionamento da sociedade como um todo. Embora tenham em comum o uso das instituições, as abordagens derivadas destes autores divergem quanto à dinâmica existente entre indivíduo e instituições.

Na abordagem da Economia Política Institucionalista (EPI) de Chang, o curso histórico particular do desenvolvimento de cada nação cria uma economia política com uma estrutura institucional distinta para governar os mercados de trabalho, de capital, de bens e a propriedade (ZYSMAN, 1994). Essa estrutura institucional nacional molda a dinâmica da economia política, fornece um parâmetro para o sistema e estabelece limites dentro dos quais as políticas governamentais e as estratégias corporativas são escolhidas. Ou seja, a estrutura institucional induz certos tipos de comportamento corporativo e governamental que restringem e estabelecem uma lógica específica para o mercado e para o processo de formulação de políticas que são específicas dessa economia política.

Do lado oposto, a Nova Economia Institucional (NEI), liderada por North, dá uma fraca ênfase nos processos de condicionamento institucional, e se concentra no surgimento de instituições a partir de interações entre indivíduos dados (HODGSON, 1998). Aqui os agentes são concebidos pelo mesmo método hedonista da economia neoclássica, tendo apenas alguns pressupostos flexibilizados, como é o caso da alternância da racionalidade plena pela racionalidade limitada e da maior presença do viés oportunista evocado pela incompletude dos contratos que intermediam as transações. É a partir desta visão da natureza humana que surgem as instituições, cujo papel é “diminuir” as incertezas presentes sistêmicas e permitir a diminuição dos custos de transação que incorrem nas relações econômicas da sociedade.

Assim, enquanto a EPI dá primazia às instituições e, indiretamente, incorre no reducionismo institucional, cujo equívoco foi alertado por Veblen em seus textos, a NEI parte do indivíduo para explicar as instituições, abarcando o individualismo metodológico neoclássico. Desta forma, ambas as correntes se encontram em dissonância com o precursor do institucionalismo. De um lado, a abordagem vebleniana considera que o comportamento econômico e os mercados não são movidos por uma racionalidade objetiva, mas sim por um conjunto de hábitos mentais enraizados socialmente. Por outro, afirma-se que as inclinações humanas, inatas e afloradas pela experiência no ambiente social e material, direcionam os

objetivos a serem perseguidos pelas instituições. Desta forma, indivíduos e instituições formam um todo inseparável, no qual a explicação para os fenômenos sociais não pode ser redutível a nenhum dos dois componentes. Mesmo que considerem as instituições como fruto das interações sociais, negligenciar uma análise mais profunda da natureza humana pode resultar no problema de reducionismo institucional (HODGSON, 2004). Para Veblen, as instituições também devem ser explicadas, uma vez que se pressupõe que elas não surgem num vácuo. Considerando que estas respondem aos imperativos da natureza humana, a compreensão das propensões existentes na mente dos agentes é fundamental para compreender os limites e possibilidades para a atuação das instituições.

Diante disto, discutir-se-á como as propensões humanas, ligadas à natureza biológica dos indivíduos, afetam a estrutura institucional e, conseqüentemente, a trajetória de desenvolvimento das sociedades. O argumento é de que, além das instituições, a vontade humana e as condições às quais estas são afloradas também importam. Para isto, este capítulo, separado em três seções, além desta introdução e da conclusão, abrangerá o debate entre as abordagens institucionalistas de Chang e North, apresentadas na primeira seção, e confrontadas pelos princípios derivados da teoria dos instintos de Veblen, conforme exposto na seção seguinte. Por fim, apresentar-se-á a análise vebleniana da evolução das sociedades humanas a partir da dualidade estabelecida entre os instintos para o artesanato e predatório, juntamente com a discussão sobre as lacunas deixadas pelo autor institucionalista e elementos para sua superação.

2.1 INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO: AS ABORDAGENS DE NORTH E CHANG

No final do século XX o papel das instituições na análise econômica passou a ganhar destaque nas discussões sobre desenvolvimento econômico. Para Chang (2004a), os institucionalistas visam explicar o sucesso ou o fracasso do processo de desenvolvimento de um país como resultado do arranjo institucional. Neste caso, a ênfase recai sobre o papel dos Estados na formatação de políticas com o intuito de incentivar ou restringir certos comportamentos dos agentes. Além disso, também reconhecem a importância das instituições não-estatais, como as organizações corporativas, sindicatos e a cultura.

O conceito de instituição é bastante amplo entre as abordagens institucionalistas. Essas são tratadas como regras do jogo, organizações ou hábitos sociais que condicionam o

comportamento dos agentes econômicos (CONCEIÇÃO, 2000). Em termos gerais, podemos separar o Institucionalismo em três correntes distintas:

- a) os Velhos Institucionalistas;
- b) a Nova Economia Institucional (NEI);
- c) e os Neo-Institucionalistas.

Cada uma destas três abordagens analisam o sistema econômico no âmbito das instituições que o compõem. Entretanto, a distinção no conceito de instituição, que decorre das interpretações teóricas específicas, faz com que estas correntes nem sempre sejam convergentes. A princípio podemos classificar a NEI como a mais discrepante da abordagem original dos velhos institucionalistas, enquanto que a corrente dos neo-institucionalistas é derivada diretamente das ideias de Veblen.

A corrente dos velhos institucionalistas, predominantemente ocupada por Veblen e John R. Commons, não é formada por um corpo teórico homogêneo e totalmente convergente. O ponto comum destes dois autores é a importância das instituições no direcionamento da ação humana, pois o argumento é que o indivíduo não deve ser considerado como dado. Desta forma, rejeita-se o uso comum de funções de preferências pré-estabelecidas que modelam o comportamento e o pensamento dos agentes (HODGSON, 1998).

Contudo, ambos apresentam distinções no conceito de instituição, o que servirá de base para outros autores na formação de correntes teóricas heterogêneas. Enquanto Veblen concebe as instituições como hábitos mentais enraizados socialmente que estabelecem formas de pensamento ou ação de certa prevalência, Commons leva a definição mais para o lado das questões jurídicas, deixando de lado os fatores culturais (HODGSON, 2003)¹. Neste caso, Veblen é associado aos neo-institucionalistas, como Hodgson, enquanto que as ideias de Commons alicerçam a análise da NEI, de North e Williamson.

Avançando sobre o entendimento das instituições pelas modernas abordagens institucionalistas, tem-se que os autores da NEI as interpretam como sendo um conjunto de restrições criadas pelos humanos que modelam sua interação, ou mais popularmente conhecidas como “as regras do jogo”. Nesta corrente de pensamento foco recai sobre as organizações e as entidades sociais sistemáticas e integradas como dinheiro, linguagem e lei (HODGSON, 1998, 2003). Já os neo-institucionalistas apresentam uma compreensão mais ampla das instituições, destacando não apenas suas capacidades de restringir comportamentos, mas também habilitar e constituir visões de mundo.

¹ Apesar de Commons ter dado mais ênfase à noção de instituição como regras jurídicas que regulam a ação social, o autor menciona a ideia de “costume” em *Legal Foundations* (COMMONS, 1924)

Esta amplitude e distinção do conceito de instituição entre as escolas institucionalistas está relacionada à multiplicidade de interpretações sobre o papel que este componente apresenta no desenvolvimento. Sobre este tema a NEI – de Douglass North e Oliver Williamson – e a EPI – de Ha-Joon Chang e Peter Evans – rivalizam entre si. Embora os autores deste último grupo não sejam considerados genuinamente institucionalistas, pois não fazem referências aos expoentes desta corrente, suas ideias são, em certa medida, análogas às de Veblen e à dos neo-institucionalistas. (CAMPOS, 2016). Pode-se dizer que a diferença principal entre os autores da EPI e dos neo-institucionalistas é no foco dos temas tratados. Enquanto os primeiros se concentram em questões sobre política econômica e no arcabouço institucional para a promoção do desenvolvimento nos países de industrialização tardia, os últimos especificam as bases epistemológicas para um programa institucionalista contemporâneo (JAMESON, 2006). Talvez a maior semelhança fica por conta dos argumentos utilizados para contrapor a NEI, os quais serão tratados mais a frente.

Apesar da NEI e a EPI serem rivais no debate institucionalista, ambas apoiam o argumento de que as instituições importam e têm a primazia na explicação das trajetórias de desenvolvimento dos países. Mas as semelhanças terminam por aí, pois as análises da dinâmica das instituições e seus efeitos na sociedade são diferentes entre estas abordagens. Em termos gerais, a EPI surge no debate como alternativa ao receituário da NEI. Afirma-se que esta última endossa o paradigma neoliberal ao pregar o sistema de livre mercado como instituição central e que baliza a dinâmica das demais instituições sociais. Já a EPI se encontra em linha com o receituário heterodoxo, mais especificamente argumentando que não há um determinismo institucional que promoveria os mecanismos necessários para a promoção do desenvolvimento desejado pelos países.

Como afirmado anteriormente, a NEI foca na capacidade das instituições de restringir comportamentos humanos. Para North (1990) isto se deve pelo pressuposto de que os indivíduos não conseguem agir de forma perfeita, como previsto pelos modelos da economia neoclássica, pois os agentes apresentam racionalidade limitada e informação incompleta. Aliado a isto, o comportamento egoísta dos seres humanos impede que as interações ocorram sem custos elevados. Assim, as instituições emergem como mecanismos de restrição que os indivíduos se auto impõem para estruturar as relações, incorrendo em menores custos de transação e também diminuindo as incertezas sistêmicas.

Para North (1990) as instituições estão presentes na sociedade em distintas formas. Podem se apresentar de modo formal e revelado, como as leis, ou informal e intrínseco, a partir da cultura e dos valores morais. Estes tipos institucionais diferem basicamente quanto à sua

dinâmica de mudança. Em linha com o autor, as regras formais podem mudar rapidamente em função de decisões políticas ou judiciais, enquanto que as instituições informais não são passíveis de mudança deliberada, cuja transformação ocorre em passos lentos, de forma incremental e incerta.

Em North (1990, 1994) as instituições, que são as regras do jogo, mudam a partir da interação dos agentes com as organizações, as quais representam os jogadores. Nas palavras do autor, “as instituições, juntamente com os condicionantes convencionais concebidos pela teoria econômica, determinam as oportunidades em uma sociedade. Organizações são criadas para aproveitarem estas oportunidades e, à medida que evoluem, alteram as instituições.” (NORTH, 2018 [1990], p. 20). A trajetória da mudança institucional é, portanto, consequência do *feedback* que os indivíduos dão à estrutura institucional vigente em cada período, uma vez que estes se organizam para reagir às oportunidades criadas.

Por conseguinte, North (1994) afirma que as melhores organizações surgem em contextos institucionais que permitem a adaptação das melhores práticas. “*That is, if the institutional framework rewards piracy then piratical organizations will come into existence; and if the institutional framework rewards productive activities then organizations-firms-will come into existence to engage in productive activities.*” (NORTH, 1994, p. 361).

Diante disto, a receita para o aumento da produtividade e do crescimento econômico para os países pobres é a modificação das instituições, de modo que seja possível reduzir os custos de transação e permitir o surgimento de boas organizações. Conforme North (2005), os custos de transação são derivados essencialmente de quatro fatores:

- a) mensuração das múltiplas dimensões avaliáveis dos bens e serviços;
- b) proteção de propriedades individuais;
- c) integração do conhecimento disperso de uma sociedade e
- d) cumprimento dos contratos firmados.

Assim, para melhorar a performance econômica, é necessário a criação de instituições que visem a diminuição destes custos. No caso, sugere-se:

- a) o desenvolvimento de um sistema uniforme de pesos e medidas (um sistema de preços autorregulável);
- b) o melhoramento das especificações de direito de propriedade;
- c) a criação de um sistema judicial efetivo para reduzir os custos de execução dos contratos;
- d) o desenvolvimento de instituições para integrar o conhecimento disperso da sociedade, bem como monitorar e avaliar acordos e julgar disputas.

Além disso, o autor também se mostra contra o uso demasiado da política para a resolução dos problemas, por considerar esta como a principal fonte do aumento dos custos de transação, uma vez que “*political markets reflect imperfect knowledge between principals and agents*” (NORTH, 2005, p. 79).

Em um primeiro momento, o autor tenta se esquivar da tarefa de recomendar um receituário institucional que se encontra em linha com a visão neoliberal e inspirado no pensamento dominante ocidental. Nas palavras de North (2005, p. 159) “*It should be emphasized that the institutions that have emerged in the Western world, such as property rights and judicial systems, do not have to be faithfully copied in developing countries.*” Entretanto, na mesma página o autor afirma que os países que quiserem manter um ritmo constante de crescimento e desenvolvimento, cedo ou tarde, terão que incorporar o sistema de incentivos “padrão” das sociedades ocidentais.

Para justificar esse argumento, North (2005) se apoia na incerteza derivada da natureza humana e da complexa interdependência entre instituições formais e informais. Para o autor, as instituições incorporam a intencionalidade dos indivíduos, de forma que a estrutura institucional é uma criação feita pelo homem, cujo funcionamento não é automático nem “natural”. Em um mundo não ergódico, onde não é possível prever o comportamento futuro dos agentes e das organizações, e que não se sabe o resultado da imposição de instituições formais sobre uma estrutura cultural livre de controle tecnocrático, a melhor receita é a manutenção de instituições que permitem experimentos de tentativa e erro destes atores. Tal estrutura envolve não apenas uma variedade de instituições e organizações, de modo que políticas alternativas possam ser experimentadas, mas também meios efetivos de eliminar soluções mal sucedidas.

Segundo North (2005), as instituições que garantem os menores custos de transação permitem que o processo de ajustamento das organizações resulte em ganhos de eficiência da economia. Entretanto, esta evolução levaria um período relativamente longo para que as instituições informais se adequem à estrutura formal, não havendo atalhos para este processo. A mudança institucional ocorre quando os resultados da interação social não se aproximam do que os indivíduos intencionam. Nas palavras do autor, “*Institutional change is the structural change humans impose on human interaction with the intention of producing certain outcomes*” (NORTH, 2005, p. 78).

É importante atentar para um ponto em comum na visão de North e de Chang. Para ambos, o fator humano e a existência de instituições informais fazem com que os efeitos da implementação de novas instituições formais sejam incertos. Não é um mero exercício

tecnocrático, pois o sucesso de um arranjo institucional dependerá de como este se relacionará com a cultura e mentalidade dos agentes (CHANG, 2007). Para Chang (2007) as instituições podem apresentar múltiplas funções, impactando a sociedade de outras formas além do que foi programada. A incerteza no processo de construção institucional está atrelada ao fato de não existir relação simples entre uma forma institucional e uma função desejada.

Por outro lado, em contraposição à NEI, o autor foge do foco no conceito de instituições como restrições à interação humana, afirmando que uma análise restringida das funções das instituições muitas vezes negligencia as potencialidades que estas podem ter no desenvolvimento das sociedades e também gera sérias implicações para a maneira como as reformas institucionais são implementadas. O problema associado a este tipo de avaliação é chamado pelo autor de *institutional monotasking*. Um exemplo é o papel que os economistas do *mainstream* concebem para o Banco Central. Para Epstein (2007) há muitas funções que esta instituição pode desempenhar, indo além da busca pela estabilidade dos preços, como o apoio a indústrias manufatureiras e a promoção do setor financeiro².

A EPI avança sobre a abordagem de North ao enfatizar as capacidades das instituições de habilitar certas ações e constituir visões de mundo. Compreende-se que para analisar o papel das instituições no processo de desenvolvimento econômico é essencial compreender a capacidade das regras formais e informais da interação social de condicionarem as ações e a visão de mundo dos agentes (CHANG; EVANS, 2000).

Para esta abordagem, há três meios pelos quais as instituições moldam os indivíduos. O primeiro, e em linha com o pensamento da NEI, é a capacidade de *restringir* comportamentos indesejados. As instituições também têm a competência de *promover* certas ações. Um exemplo de instituição que atua tanto restringindo quanto habilitando a conduta dos indivíduos é o direito de propriedade intelectual. Segundo Chang e Evans (2000, p. 4) “*firms can engage in innovation more aggressively because there are intellectual property rights, which remove the fear that other agents will copy our ideas and usurp the gains that should accrue to us.*”

A terceira, e mais importante, é a *capacidade constitutiva*. Esta se refere à dimensão simbólica das instituições, concebendo os valores e visões de mundo dos indivíduos (CHANG, 2007). O que ocorre é que os indivíduos, na medida em que vão interagindo com as instituições, passam a internalizar em suas mentes os valores contidos nestas. Este prisma institucional é

² Epstein (2007, p. 97 - 98) resume o papel básico dos bancos centrais ao longo da história econômica: “(1) unifying and issuing the country’s bank notes; (2) acting as the government’s bank; (3) acting as the commercial banks’ bank; (4) serving as a lender of last resort to the banking sector and possibly the whole financial system; (5) conducting monetary policy to manage the foreign exchanges and the price level; (6) conducting monetary policy to manage the overall level of economic activity and (7) allocating credit to promote national goals.”

bastante negligenciado pelos economistas da NEI e da corrente neoliberal, mas é de grande valor para a abordagem teoria de autores como Veblen e Hodgson.

Além disso, as especificidades teóricas nos escritos destes autores, em especial no que tange o papel das instituições, também implicam em diferenças na interpretação da mudança econômica e, conseqüentemente, na proposição de política. Do lado de North (2005), o foco nas instituições como mecanismos de restrição leva à compreensão da evolução econômica como um processo não deliberado. Para este, a mudança institucional vem através das imposições que os agentes fazem sobre a própria interação, no intuito de produzir os resultados desejados. Tal processo de ajustamento não é deliberado porque é fruto de fatores relacionados à consciência humana, os quais não são passíveis de controle pelas instituições formais segundo a NEI. Já na abordagem da EPI, o foco no papel constitutivo das instituições permite a ideia de processos deliberados de mudança econômica (CAMPOS, 2016). Ao contrário da NEI, aqui a cultura é passível de sofrer rápidas transformações em função das mudanças verificadas nas demais instituições. O processo de desenvolvimento econômico, para a EPI, é um processo de mudança institucional que muitas vezes é realizada de forma deliberada na qual se reconhece a consciência humana no processo de construção das instituições.

Tendo em mente estas especificidades teóricas, vejamos a seguir como estas abordagens servem de base para a proposição de política econômica.

2.1.1 Implicações políticas da abordagem institucionalista da NEI

A abordagem de North determina que as instituições como um todo não mudam de forma deliberada e que, portanto, as instituições formais devem ser configuradas para fornecer o menor custo de transação e permitir a maior flexibilidade possível no ajustamento das instituições informais e das organizações. Para isso, o autor se apoia em um receituário institucional representativo da sociedade ocidental moderna, mais especificamente o caso dos EUA.

Na abordagem da NEI, qualquer matriz institucional que pretende permitir a evolução das organizações para um patamar de alta eficiência deve, prioritariamente, limitar ações políticas no mercado. Neste caso, as instituições devem permitir o bom funcionamento dos mecanismos de mercado, protegendo este o máximo possível dos efeitos nocivos provenientes do oportunismo e racionalidade limitada da natureza humana. Para North (1990, 2005) a política é a principal fonte da divergência constantemente verificada entre a intenção e o

resultado da ação dos agentes, pois reflete o conhecimento imperfeito e gera custos de transação.

Minha exposição vem enfatizando instituições que reduzem os custos de transação, mas algumas delas na verdade os elevam, como é o caso de regulamentos que restringem a entrada, requerem inspeções improficuas, elevam os custos das informações ou vulnerabilizam direitos de propriedade. As regras econômicas supramencionadas são engendradas no regime político e refletem o poder de barganha de contratantes, sindicatos e outros agentes do mercado político. (NORTH, 2018 [1990], p. 114 – 115)

Embora North tenha alegado que não há um mix de instituições “ótimas” para a promoção do desenvolvimento, suas ideias serviram como base para o receituário de um arcabouço institucional que deveria ser implementado pelos países subdesenvolvidos. Mais especificamente, este arcabouço deveria ser copiado do molde fornecido pelos países atualmente desenvolvidos. Assim, o argumento geral da NEI é de que os países ricos, como os EUA, conseguiram formatar instituições que conceberam os melhores incentivos e restrições para a reação ideal das organizações, direcionando estas para uma trajetória de melhorias constantes de eficiência.

Nas palavras de North (2018 [1990], p. 23), “a história econômica norte-americana do século XIX é um caso de crescimento econômico porque o quadro institucional subjacente persistentemente reforçava incentivos para que as organizações se dedicassem a atividades produtivas, por mais que misturadas com algumas consequências adversas.” Já as instituições dos países pobres e emergentes não permitiram as mesmas reações dos indivíduos e organizações. Para o autor, o que explica o mau desempenho destes é a incerteza sobre as garantias dos direitos de propriedade, enquanto que nos EUA e demais países avançados as instituições vigentes contribuíram para a redução das incertezas ao longo da história. North (2018 [1990], p. 117) afirma que a debilidade dos direitos de propriedade tem como efeito o domínio de empresas pequenas e pouco estruturadas nos mercados, além de “adoção de tecnologias que empregam pouco capital fixo e não ensejam acordos de longo prazo”. As exceções seriam as empresas protegidas ou controladas pelo governo.

Em termos gerais, North (1990) critica os países do Terceiro Mundo de instituir regras que desincentivavam o comportamento eficiente e competitivo das organizações. Em vez disso, a norma foi desenvolver práticas redistributivas ao invés de produtivas, que incentivam os monopólios em detrimento da competição e que restringiam as oportunidades quando deveriam ampliá-las. O trecho a seguir sumariza bem o argumento do autor sobre as instituições e a trajetória de desenvolvimento econômico dos países pobres:

As empresas se constituem para se aproveitar de oportunidades rentáveis, que serão definidas pelo conjunto vigente de condicionamentos. Com direitos de propriedade frágeis, leis aplicadas precariamente, barreiras à entrada e restrições monopolísticas, as empresas em busca de maximização dos lucros tenderão a trabalhar com horizontes temporais curtos, pouco capital fixo e pequena escala. Os negócios mais rentáveis podem estar no comércio, em atividades redistributivas ou no mercado negro. Grandes empresas com capital fixo substancial somente vão subsistir debaixo do guarda-chuva da proteção governamental mediante subsídios, proteção tarifária e propinas para o regime. Trata-se de uma combinação que dificilmente leva à eficiência produtiva. (NORTH, 2018 [1990], p. 121 – 122)

Já Chang discorda deste diagnóstico. Em sua obra intitulada “Chutando a Escada” (2004a), o autor demonstra como os países desenvolvidos fizeram uso das instituições e políticas criticadas atualmente pela NEI e o *mainstream*. Para o autor, muitos destes países recorreram a políticas comerciais e industriais que violavam as práticas de livre mercado, “como a proteção à indústria nascente e subsídios à exportação – práticas hoje condenadas ou mesmo proscritas pela Organização Mundial do Comércio (OMC)” (CHANG, 2004a, p. 12).

2.1.2 Chang e a EPI: críticas ao receituário mainstream

O primeiro posicionamento de Chang em seus escritos é conter os argumentos da economia política neoclássica – representados nos trabalhos de Balassa et al (1982), Little (1982) e Lal (1983) – e da NEI. Estas abordagens criticam fortemente as ideias de que algumas atividades econômicas são socialmente mais desejáveis que outras, se opondo às políticas industriais seletivas e de restrição do comércio. Para Chang (2004b), as críticas são mais de cunho político do que de racionalidade econômica. O argumento é que o Estado é identificado como uma organização controlada por grupos políticos que se utilizam da instituição para realizar os próprios interesses, resultando em consequências indesejáveis do ponto de vista social.

Campos (2016) resume bem a proposta neoliberal, que possui dois componentes intimamente relacionados, um político e um econômico. O político consiste na necessidade de despolíticação da política econômica. Já o componente econômico se refere às ideias de liberalização e desregulamentação dos mercados. De acordo com esta corrente, “os países em desenvolvimento deveriam especializar-se em produtos intensivos em mão de obra, e não em produtos intensivos em capital e tecnologia, como insistiam as políticas para promoção do desenvolvimento aplicadas nestes países” (p. 225). Além disso, a insistência nas políticas desenvolvimentistas geraria perdas e ineficiências em seus sistemas econômicos. A saída pela

liberalização dos mercados reduziria as perdas e aumentaria a eficiência na alocação dos recursos.

O argumento de contraposição de Chang (1994) é de que os mercados falham no processo de alocar os recursos de forma eficiente. Além disso, o sistema de mercado autorregulável também não garante que a alocação de fatores será realizada nos setores desejados pela sociedade. Para isto, o autor faz uso do argumento moralista de *merit goods* e *demerit goods*. Os primeiros são aqueles bens e serviços que a sociedade deseja encorajar a produção, dado que, devido a preferências individuais do consumidor, podem ser subconsumidos, como a educação e a saúde preventiva. Já o segundo se refere a situação inversa, ou seja, são bens que a sociedade deseja que a produção seja desencorajada, como drogas. Nestes casos, a ação estatal é desejada para direcionar o mercado no cumprimento dos interesses da sociedade.

Chang (2000) critica a chamada “suposição da primazia do mercado”. Em linha com a abordagem dos custos de transação de North (1990) e Williamson (1975, p. 20), esta hipótese estabelece que os mecanismos de mercado formam o ponto de referência para a compreensão de qualquer fenômeno econômico. Na visão destes autores, “*in the beginning there were markets*”, de forma que as demais instituições, como as firmas, o Estado e as organizações, derivam dos esforços que os agentes realizam para contornar as falhas de mercado. Portanto, a natureza das instituições sociais, pela perspectiva da NEI, é entendida através do prisma do mercado, sendo este o núcleo elementar que serve como ponto de referência final e abrangente da análise econômica.

Para Chang (2000) o mercado é uma instituição como outra qualquer e que, ao longo da história, emergiu de forma deliberada pelo Estado³. O autor cita o papel preponderante das intervenções do governo norte-americano na infraestrutura (especialmente ferrovias e telegrafas), nas pesquisas agrícolas e na proteção da indústria infante no desenvolvimento do mercado. Também cita os exemplos do Reino Unido, França, Alemanha, Suécia, Áustria e dos países do Leste Asiático, que seguiram o modelo de Estado Desenvolvimentista para a promoção da indústria e dos mercados. O argumento geral é de que nenhum país atualmente desenvolvido e industrializado obteve tal status sem o envolvimento do governo.

A hipótese da primazia do mercado também abarca a ideia de que esta instituição é isenta de valores políticos. “*One major assumption behind neo-liberal doctrine is the belief that politics allows 'sectional' interests to 'distort' the 'rationality' of the market system and therefore*

³ Chang (2000) compartilha do argumento de Polanyi (2012a) ao enfatizar o papel determinante do Estado no processo de desenvolvimento dos mercados, o que contrapõe a visão do surgimento espontâneo desta instituição.

this is something that has to be purged from the market.” (CHANG, 2000, p. 16). Porém, praticamente todos os preços têm algum componente político na sua formação. Conforme Chang (2000), o estabelecimento e distribuição de direitos de propriedade e outros direitos que definem as “dotações” que a economia neoclássica toma como dados é um exercício altamente político. Salários e taxas de juros, por exemplo, são dois tipos de preços fundamentalmente determinados por questões políticas.

Wages are affected not only by minimum wage legislation, but also by various regulations regarding labour standards, welfare entitlements, and most importantly immigration control. Interest rates are also highly political prices, despite the guise of 'de-politicization' that those who support central bank independence want to give to the process of interest rates determination. The recent debate in Europe on the relationship between political sovereignty and autonomy in monetary policy, which was prompted by the approaching European Monetary Union, shows this very clearly. When we add to them those numerous regulations in the product markets regarding safety, pollution, import content, and so on, there is virtually no price which is 'free from politics'. (CHANG, 2000, p. 17)

Logo, a posição do autor é de rejeitar a hipótese neoclássica da supremacia do mercado e defender uma alternativa que incorpore a diversidade institucional presente nas sociedades. Para Chang (2000), o capitalismo é mais do que uma coleção de mercados, é também um sistema composto por uma ampla variedade de instituições. As firmas são concebidas como instituições responsáveis pela organização da produção, os mercados realizando as trocas, enquanto que o Estado se encarrega de abordar os interesses políticos dos vários grupos que compõem a sociedade. A ideia de que o mercado é uma construção política rompe com a preocupação acerca de suas falhas, pois dizer que o mercado está falhando não significa que a economia como um todo esteja fracassando.

2.1.3 A política desenvolvimentista da EPI

Chang defende uma abordagem econômica que não seja atrelada apenas à lógica de mercado. Deve-se levar em conta a diversidade institucional do capitalismo e que o mercado, como uma instituição construída socialmente e imbuída de fatores políticos, não pode ser concebido como intocável e isolado das demais instituições sociais. Tal imbricação institucional significa que a intervenção do Estado na economia vai além do uso de taxas, subsídios e posse de propriedades públicas, gerando interpretações errôneas pelos economistas neoclássicos no que tange o papel dos governos no desenvolvimento dos países.

[...] the neo-liberal economists have found it difficult to admit that there are many ways for the state to intervene other than through taxes/subsidies and public ownership, thus misrepresenting, although for somewhat different reasons, certain countries as being much less interventionist than they actually are (e. g. Japan, Korea, the US). (CHANG, 2000, p. 21)

Quando os autores da corrente neoclássica são obrigados a reconhecer o sucesso das políticas desenvolvimentistas dos países do Leste Asiático – cujo programa de industrialização por substituição de importações regulou o comércio a partir de tarifas, subsídios e restrições quantitativas, no intuito de promover as manufaturas nacionais – a justificativa para a não replicação deste receituário para os demais países emergentes é de que tais políticas dependem da existência de certos tipos de instituições⁴. Para Chang (2004b) a corrente neoclássica entra em contradição, pois, da mesma forma que em sua crítica ao Estado desenvolvimentista, desconsidera os pré-requisitos institucionais na defesa do livre mercado. Assim, o bom funcionamento dos mercados, da mesma forma que as políticas governamentais, requer a existência de certos pré-requisitos institucionais, como leis que regulam os contratos, os direitos de propriedade, de responsabilidade dos produtores, e bons sistemas burocráticos e judiciários. Nas palavras do autor, o sistema de livre mercado “*may require a set of institutions which are different from those required for a successful implementation of SIT policies, but it still needs a lot of them*” (CHANG, 2004b, p. 137).

Assim, Chang (2004b) reforça o argumento da necessidade de instituições adequadas para a promoção de políticas industriais e desenvolvimentistas, porém, ressalta que não necessariamente estas são mais difíceis de serem implementadas em relação às instituições orientadas para o mercado. A principal contribuição do autor é mostrar que, em casos históricos concretos, as instituições que promoveram o desenvolvimento são bastante distintas das defendidas pelos economistas neoclássicos e aqueles ligados à NEI, como North e Williamson (CAMPOS, 2016).

Chang (2004a) resgata o argumento de Friedrich List (1885) de que os países atrasados não conseguem desenvolver o setor industrial devido ao enorme grau de competitividade que os países desenvolvidos obtiveram por terem saído na frente no processo. Assim, os países pobres precisariam recorrer à ajuda do governo, a partir da realização de políticas que protegessem a indústria nascente, em especial o uso de tarifas sobre os produtos importados.

⁴ Para Chang (2004b), um dos pré-requisitos para a adoção do programa desenvolvimentista do Leste Asiático seria a existência de uma burocracia selecionada por métodos objetivos, sem interferência política, levando em conta apenas a meritocracia dos agentes selecionados.

Logo, a recomendação de política para os países pobres, derivada da abordagem institucionalista de Chang (1999), é a de um Estado que almeje objetivos de crescimento de longo prazo e mudança estrutural, atuando não apenas como investidor direto na economia mas também solucionador dos conflitos emergentes do processo de mudança. Em conformidade com os autores da escola desenvolvimentista, como a CEPAL de Raul Prebisch, na perspectiva da EPI o desenvolvimento econômico envolve o deslocamento de recursos das atividades de baixa produtividade, como a agricultura, para atividades de alta produtividade, como a indústria.

Como a mobilidade de ativos físicos e humanos gera, num primeiro momento, resistências à mudança por parte de uma parcela da sociedade, cabe ao Estado administrar os choques provenientes das transformações estruturais. Chang (1999) sugere que o Estado deve coordenar estas mudanças de larga escala, prover uma visão empreendedora para os agentes do setor privado e construir instituições. O Estado pode também atuar como um tomador de risco para os investimentos realizados por parte dos membros da sociedade, através de uma estrutura de governança que garanta um nível de retorno mínimo, mesmo em circunstâncias adversas. O autor lista os exemplos da Prússia do século XIX, do Japão Meiji, da França do pós-guerra, de Taiwan após 1949 e da Coreia do Sul após 1961.

Chang (2011) contrapõe a NEI sobre o uso de instituições que garantam os direitos de propriedade como condição necessária para a promoção do desenvolvimento. Para o autor, a dominância da propriedade privada na vida econômica da sociedade não é garantia para o desenvolvimento econômico. Embora sejam importantes as instituições que especifiquem os direitos de propriedade, em especial a propriedade intelectual, há situações onde o Estado deve intervir nesta questão. Cita casos onde a revogação de alguns direitos de propriedade promoveu uma mudança positiva, como a abolição da escravidão nos Estados Unidos e as reformas agrárias no Japão, na Coreia do Sul e Taiwan após a Segunda Guerra Mundial. Isso não quer dizer que as instituições que certificam a propriedade privada sejam dispensáveis, mas que a discussão a ser feita é sobre quais direitos devem ser protegidos e sobre quais circunstâncias.

Outra implicação importante da abordagem da EPI no que tange a política econômica é o papel constitutivo das instituições. Sobre isto, pode-se dizer que cabe ao Estado liderar a mudança institucional necessária que permita constituir na sociedade um ideal de comprometimento com os objetivos pretendidos. Há uma importante dimensão simbólica das instituições de criar uma visão de mundo na qual é possível a criação de uma atitude desenvolvimentista e a promoção de mudança institucional deliberada (CAMPOS, 2016). Este esquema vai ao encontro do que Hodgson chama de “*reconstitutive downward causation*”, o

qual se refere à capacidade das instituições em alterar hábitos e inclinações humanas. Este processo se dá na medida em que a convivência com as instituições construídas induz as pessoas a internalizem os valores e visões de mundo presentes nelas (CHANG; EVANS, 2005). O conceito de “*reconstitutive downward causation*” é definido da seguinte forma:

Reconstitutive downward causation. The causal powers associated with social structures may not simply impede or constrain behaviour, but may also affect and alter fundamental properties, powers and propensities of individuals. When an upper hierarchical level affects components at a lower level in this manner, this is a special and stronger case of ‘downward causation’ that we may term as reconstitutive downward causation. Those particular social structures that have the capacity for substantial, enduring and widespread reconstitutive downward causation upon individuals are termed institutions. (HODGSON, 2004, p. 188)

Ou seja, a abordagem da EPI defende a possibilidade de processos deliberados de mudança institucional derivado do papel constitutivo das instituições e sua interação com os indivíduos. A mudança é estabelecida a partir de um processo de construção institucional que evolui através da interação entre instituições formais e informais (CAMPOS, 2016). A interação entre esses dois tipos é essencial para a compreensão dos resultados das políticas em ambientes institucionais distintos. As instituições formais apresentam maior capacidade de mudança do que as instituições informais, que envolvem as tradições e a cultura de determinado país. Embora essas últimas demorem mais para serem alteradas, isso não implica que permaneçam sempre as mesmas no longo prazo, podendo ser alteradas pela interação com as instituições formais. Logo, nesta abordagem institucionalista as relações sociais que ocorrem no ambiente institucional, caracterizado pela interação entre instituições formais e informais, acabam por determinar os resultados econômicos e sociais de cada nação (GRAZZIOTIN; AVILA; HERRLEIN, 2015).

Entretanto, esse é um ponto problemático para a EPI, pois ao mesmo tempo em que defende a possibilidade de mudança institucional deliberada, esta visão também abarca a ideia de incerteza das funções que as instituições formais podem apresentar a partir de sua interação com as instituições informais. Como já demonstrado, a instauração de instituições formais pode apresentar resultados dissonantes daqueles que foram planejados, o que é reconhecido por Chang (2007, p. 6):

[...] if a developing country imported a set of shareholder-oriented corporate governance institutions thinking that the only role of corporate governance institutions is to control managerial excesses and to prevent expropriation of minority shareholders by dominant shareholders, they may end up importing a set that is very poor in serving other functions, including the management of other types of conflicts

surrounding the corporation (e.g., labour-capital conflict, conflict with environmental groups, etc.).

Diante disto, o argumento geral é de que, embora as iniciativas deliberadas para construir instituições não sejam simples e garantidoras de resultados desejáveis, a construção de instituições para promoção do desenvolvimento econômico deve ser promovida pelo Estado. O processo de adaptação institucional e inovação é um processo incerto, onde as instituições avaliadas pelo Estado como ideais para os objetivos almejados podem causar impactos indesejados na sociedade. No entanto, esta abordagem defende que a tentativa de criação de instituições não deva ser abandonada, pois tais problemas são comuns a todos os casos de adaptação e inovação, sejam eles tecnológicos ou organizacionais ou realizados por empresas ou pelo Estado (CHANG, 1999; CAMPOS, 2016).

2.2 A LIMITAÇÃO DAS MODERNAS ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS À LUZ DOS ESCRITOS DE VEBLEN

Diante dos aspectos gerais do institucionalismo da NEI e da EPI, o passo a seguir será um exercício de comparação entre estas abordagens e as contribuições de Veblen. Como visto, Chang e North apresentam receituários de política distintos, derivados principalmente da noção de instituição empregada em cada análise. Sobre isto, a partir de uma avaliação geral, é possível estabelecer uma maior aproximação de Veblen com os autores da EPI, uma vez que ambas escolas utilizam um conceito igualmente amplo de instituição e se opõem a qualquer aproximação com a escola neoclássica. Entretanto, há questões em aberto sobre a compreensão da natureza humana na abordagem de Chang, visto que o autor não incorpora a ideia de instintos e deixa vaga seu entendimento de indivíduo. É sobre esta lacuna, e mais especificamente sobre quais implicações teóricas e práticas é possível verificar a partir da reincorporação da teoria vebleniana de natureza humana nesta abordagem institucionalista contemporânea, que se buscará avançar a partir de agora.

2.2.1 As limitações do individualismo metodológico da NEI e suas distinções com o pensamento vebleniano

Veblen rejeitou a proposição de que os indivíduos são seres exclusivamente sociais, concebidos na análise econômica como meios de transmissão e expressão das leis e mudanças sociais (HODGSON, 2004). Ou seja, para o institucionalista norte-americano as instituições têm capacidade limitada na regulação da mentalidade humana. Vejamos como as ideias do autor se encaixam no debate corrente sobre instituições e desenvolvimento.

O primeiro ponto a ser abordado é sobre o conceito de instituições. Tem-se que a teoria de Veblen abarca a concepção de instituição tanto utilizada pela NEI quanto pela EPI. No primeiro caso, o autor expoente do institucionalismo trata as instituições como mecanismos de seleção atuando sobre hábitos mentais individuais, fazendo com que certos tipos de comportamentos se tornem indesejados e, portanto, restringidos na sociedade, enquanto aqueles considerados benéficos são habilitados e incentivados. Isso faz com que os indivíduos devam se adaptar ao tipo de mentalidade que é bem estimada dentro da sociedade.

Logo que determinada propensão ou determinado ponto de vista foram aceitos como padrão ou norma de vida autorizados, estes reagirão no caráter dos membros da sociedade que os aceitaram, e até certo ponto, modelarão seus hábitos mentais e exercerão uma vigilância seletiva no desenvolvimento das aptidões e das inclinações do homem. O efeito é em parte conseguido por uma adaptação educacional coercitiva dos hábitos de todos os indivíduos, em parte pela eliminação dos indivíduos inadaptados e sua descendência. (VEBLEN, 1987, p. 97)

Em linha com a psicologia dos hábitos e instintos de James e Mc Dougall, as instituições, em um nível de complexidade superior, atuam selecionando não apenas os hábitos de pensamento mais adequados à estrutura vigente, mas também as propensões instintivas que estejam em consonância com os objetivos que estas mesmas instituições permitem realizar. A estrutura institucional tem o poder de estabelecer o que é passível de boa estima e, portanto, deverá ser estimulado e restringido. Veblen (1898b, 1899a) mostrou como as formas habituais de emulação, estabelecidas de formas distintas ao longo do desenvolvimento das sociedades humanas, direcionavam os esforços dos indivíduos para ações que envolvessem ora o instinto para o artesanato, ora o instinto predatório.

O conceito de instituição em Veblen (1899a) também engloba os mecanismos constitutivos. A todo o momento os agentes realizam o exercício de confrontar seus hábitos mentais individuais com aqueles de aceitação geral da sociedade. Vez ou outra estes padrões gerais de pensar e agir são contestados e levados à mudança, entretanto, a regra geral é a incorporação do senso comum nos hábitos individuais.

Tal incorporação ocorre uma vez que os hábitos de pensamento formam uma categoria amplamente flexível, mais do que as propensões instintivas inatas. Enquanto a configuração instintiva responde às propriedades provenientes do nível biológico, os hábitos são facilmente concebidos e alterados a partir do contato com as instituições. Ou seja, a habituação é um processo derivado da coletividade, absorvendo o que é socialmente desejado e bem avaliado, ao passo que os instintos estão limitados às atividades fisiológicas. Nas palavras do autor *“History teaches that men, taken collectively, learn by habituation rather than precept and*

reflection; particularly as touches those underlying principles of truth and validity on which the effectual scheme of law and custom finally rests.” (VEBLEN, p. 15, 1919). Sendo assim, as formas habituais de pensar e agir são passíveis de serem moldadas e constituídas pela estrutura social.

Embora os escritos de Veblen contenham conceitos abarcados pela NEI, os resultados analíticos derivados destes arcabouços são divergentes. Como avaliado por Conceição (2002), o conceito de instituição como processo de seleção e restrição implica em uma estrutura social totalmente mutável e flexível, enquanto que para a NEI as instituições funcionam como mecanismos de otimização que levam ao equilíbrio.

Para Veblen e os neo-institucionalistas – incluindo também a corrente da EPI –, as instituições mudam e podem pressionar o sistema a partir de conflitos e crises. “Em qualquer sistema social há uma permanente tensão entre ruptura e regularidade, exigindo constante reavaliação de comportamentos rotinizados e decisões voláteis de outros agentes” (CONCEIÇÃO, 2002, p. 123). O caráter conflituoso e de não-equilíbrio das instituições se deve pelo argumento de que as instituições são o resultado de processos passados, adaptados a circunstâncias passadas, de modo que se requer uma contínua adaptação com as exigências do presente (VEBLEN, 1899a).

Já para o lado da NEI, as instituições surgem para resolver os conflitos humanos, gerando ordem e equilíbrio ao sistema. A definição de instituições como sendo “as regras do jogo” tem inclusive despertado o interesse dos estudiosos de teoria dos jogos para a incorporação das instituições nos modelos⁵. Para Nelson (1995, p. 80), as instituições têm sido associadas teoricamente com soluções particulares de jogos com equilíbrio múltiplo de Nash, ou seja, “*the pattern of behavior associated with an equilibrium is seen as ‘institutionalized’*”.

Apesar das diferenças, tanto a NEI quanto os antigos e neo-institucionalistas utilizam um conceito amplo de instituição. Em todas estas correntes as instituições atuam habilitando e/ou restringindo comportamentos, além de constituir valores morais e visões de mundo na mente dos indivíduos – esta última capacidade é mais enfocada pelos antigos e neo-institucionalistas. Os mecanismos de atuação das instituições são definidos tanto pelos costumes rotineiros de um povo – instituições informais – quanto pela materialização dos valores culturais na forma de leis – instituições formais. O motivo dessa definição abrangente é que todas essas entidades envolvem características comuns, as quais são delineadas por Hodgson (1998):

⁵ Uma referência importante é o trabalho de Schotter (1981), que buscou adotar um programa que torna as instituições endógenas aos modelos neoclássicos, explicadas a partir da teoria dos jogos.

- a) todas as instituições envolvem a interação de agentes, com feedbacks cruciais;
- b) todas as instituições têm várias características e conceitos e rotinas comuns;
- c) instituições sustentam e são sustentadas por conceitos e expectativas compartilhadas;
- d) embora não sejam nem imutáveis nem imortais, as instituições têm qualidades relativamente duráveis, auto-reforçadas e persistentes;
- e) as instituições incorporam valores e processos de avaliação normativa. Em particular, as instituições reforçam sua própria legitimação moral: aquilo que resiste – correta ou incorretamente – é geralmente visto como moralmente justo.

Em um primeiro momento, esta abrangência pode gerar certa repulsa entre os economistas na medida em que se argumenta que isto torna o conceito vago e, conseqüentemente, insuficiente para explicar os processos complexos existentes nos sistemas sociais. Para fugir das oposições deste tipo, a NEI se rende ao reducionismo proveniente do individualismo metodológico, no intuito de contrabalancear a amplitude do conceito de instituição. Isso faz com que esta corrente se aproxime do arcabouço neoclássico. Desta forma, as críticas acabam recaindo mais sobre as abordagens de cunho vebleniano.

Para Hodgson (1998) o desconforto de parte dos economistas com o institucionalismo de Veblen se deve pela falta de maior formalização do autor, via modelos matemáticos deterministas. Além disso, a caracterizações do “antigo” institucionalismo como puramente descritivo ou anti-teórico não resistem a uma análise minuciosa, pois Veblen foi o primeiro cientista social a tentar desenvolver uma teoria de evolução econômica e institucional com linhas fundamentalmente Darwinianas. Em termos gerais, o institucionalismo vebleniano tem como identidade o desvio de qualquer tipo de determinismo, inclusive o institucional, de tal modo que se esta corrente tivesse uma teoria geral, seria uma teoria indicando como desenvolver uma análise variada e específica de fenômenos específicos (HODGSON, 1998).

A diferença crucial entre a NEI, a EPI e a visão de Veblen é a compreensão sobre a natureza humana. A começar pela NEI, é reconhecido que esta não incorpora a noção de hábitos individuais, de modo que os indivíduos são dotados de capacidade cognitiva preestabelecida e imutável. A associação das instituições como fonte de ordem e equilíbrio ocorre quando se busca explicar a sua existência a partir de um modelo de comportamento individual dado e com base num “estado de natureza” inicial, livre de instituições. “*The procedure is to start with given individuals and to move on to explain institutions*” (HODGSON, 1998, p. 181).

Diante disso, tem-se que o objetivo da NEI está em explicar o surgimento das instituições a partir das interações entre indivíduos de racionalidade pré-definida, enquanto que os processos condicionantes são deixados de lado na análise. Esta abordagem enfrenta críticas

em decorrência do uso do individualismo metodológico. Field (1984) aponta os erros da tentativa da NEI e dos autores da teoria dos jogos em tentar explicar a origem das instituições a partir de indivíduos dados. Para o autor, o pressuposto da existência de um ponto de partida livre de instituições é problemático. Não há como a realização de jogos sem regras previamente estabelecidas. Esta questão recai sobre o problema da regressão infinita, no qual em jogos sequenciais há sempre um jogo precedente a ser explicado, o qual contribui para a definição das circunstâncias e resultados do jogo seguinte (HODGSON, 1998). Logo, tendo estes modelos partindo do princípio comportamental de maximização do interesse próprio, e se deseja modelar ordens sociais estáveis, é necessário postular regras ou normas desde os primeiros estágios da interação para que, assim, se possa definir as restrições e o cenário no qual a maximização ocorre.

Considerando a impossibilidade de explicar o sistema partindo apenas de indivíduos de racionalidade preestabelecida, se argumenta que o contexto institucional importa em qualquer período do tempo e que, portanto, deve ser explicado por outros métodos além do individualismo metodológico.

Recognizing that norms need to be analyzed in their own right, using extraeconomic and often case-specific methods, one can redefine microeconomic analysis as the analysis of the results of behavior by self-interested agents acting within constraints determined in part by technologies, resources, and the preference of others, but also in part by the systems of rules or norms confronted (in the sense that they constrain the behavior of others) or participated in (in the sense that they influence individual behavior irrespective of others' behavior). Any outcomes predicted or explained by such behavioral models are as conditional on the specified 'social restraints' (norms) as they are on the other more commonly specified categories of exogenous variables. (FIELD, 1984, p. 704)

A tentativa de endogeneizar as instituições dentro do arcabouço neoclássico implica em uma interpretação das instituições e da mudança institucional como um processo derivado de decisões individuais otimizadoras que operam face às mudanças tecnológicas, demográficas e de outras restrições exogenamente determinadas (RUTHERFORD, 1994). Neste contexto, North e Robert Thomas, em trabalho de 1973, tiveram algumas dificuldades para adaptar a abordagem da NEI no intuito de analisar a mudança histórica. Para Field (1981), o conservadorismo institucional fez com que os autores tivessem que abandonar a explicação das instituições e da mudança institucional com base no modelo da busca pela eficiência. North e Thomas (1973) admitiram que as instituições existentes atuam restringindo a mudança institucional adicional requerida para direcionar o sistema para um nível de maior eficiência.

[...] in explaining this important aspect of the historical record, the authors wreak havoc with their research objective. Because, if they can, at will, make appeal to this conservative principle to explain why a set of expectations (in this case, ‘traditions, the governing law of the manor’) are not challenged, then the implicit model of institutional change is shattered. The modified version becomes: institutions change in response to underlying parameter shifts, except when they do not, that is, except when conservative principles prevail. This is, to put it mildly, a less general model. (FIELD, 1981, p. 190)

A percepção da existência de inércia institucional fez North rever a sua posição. Já na obra de 1990 o autor abandona a abordagem da eficiência para a explicação das instituições e da mudança institucional. Desta forma, North (1990) passou a ver a evolução institucional como *path dependence*. Ou seja, as instituições, na visão do autor, não podem ser concebidas endogenamente a partir dos modelos neoclássicos, sendo que a história importa para explicar a dotação institucional das sociedades. Assim, a compreensão de qualquer mudança institucional terá de ser analisada a partir de indivíduos imersos em um contexto formado por instituições preexistentes, como dadas (RUTHERFORD, 1994).

A análise de North (1990) torna clara a importância da ideologia e da percepção, concebidas a partir da cultura e dos hábitos, para explicar desvios do comportamento racional da teoria neoclássica. “Não conheço um modo de explicar o término da escravidão no século XIX que não leve em conta a mudança da percepção sobre a legitimidade de que alguém tenha posse de outrem.” (NORTH, 1990, p. 49) Porém, conforme afirma Rutherford (1994), o autor não fornece uma teoria para explicar endogenamente a mudança e a estabilidade institucional, de modo que isto é exogenamente determinado. Logo, a partir destas considerações, conclui-se que “*North’s program of successive endogenization is likely to remain incomplete*” (RUTHERFORD, 1994p. 46).

Enquanto isso, tem-se que a noção de indivíduos em Veblen impede uma abordagem de equilíbrio uma vez que a interação entre agente e instituições é caótica e evolucionária. Aqui os indivíduos estão em constante transformação, podendo a função objetivo – que nos escritos veblenianos se configura a partir das inclinações instintivas – ser alterada a partir das experiências vivenciadas pela sociedade. Veblen foge do reducionismo neoclássico – apoiado numa teoria econômica que pressupõe agentes de natureza hedonista e imutável – para montar “seu sistema a partir de instintos que podem interagir para produzir resultados que não estariam contidos na intenção original destas propensões básicas” (CAVALIERI, 2009, p. 433).

Assim, o arcabouço vebleniano abre possibilidades indeterminadas para as trajetórias dos sistemas sociais, o que o torna o principal opositor às teorias que pregam fins pré-estabelecidos para a economia. Este sistema teórico permite estágios de desenvolvimento de

completa inadaptação entre as necessidades humanas e o ambiente natural, de modo que nada garante otimizações adaptativas no processo evolutivo ⁶. Inclusive, o tom pessimista do autor tende para expectativas futuras de deterioração das condições de subsistência e bem-estar social:

[...] na história antropológico-cultural-econômica, em compasso com a complexificação das relações sociais, derivadas mormente do aumento da densidade populacional, do aumento do alcance das comunicações e do estado das artes industriais, os riscos de se divergir do fim último da preservação da espécie se amplificam. O argumento antiteleológico de Veblen tem sua importância aumentada nesse cenário. (CAVALIERI, 2009, 434)

Entretanto, Veblen (1914) não abria mão completamente da existência de um estado natural imutável da espécie humana. Isto está presente na argumentação que estabelece o instinto para o artesanato como inclinação fundamental da natureza humana. Se por um lado o autor afirmava a possibilidade de contaminação do trabalho eficaz por propensões predatórias, do outro, esta inclinação, juntamente com o instinto paternal, é chamada para atuar sempre que a autopreservação da humanidade está em risco.

Como consequência, o problema da economia vebleniana é distinta da NEI. Em vez de se discutir questões acerca do arranjo institucional requerido para a otimização dos resultados, a preocupação de Veblen é propriamente os objetivos humanos por si só. É a partir destes que o autor desenrola sua análise sobre os rumos tomados pela sociedade como um todo, sendo tais objetivos explicados a partir de um sistema complexo envolvendo o ambiente material, institucional e as inclinações inerentes à natureza humana.

Já em relação à abordagem da EPI, os escritos veblenianos apresentam diferenças mais sutis no campo da teoria, mas completamente dissonantes no que se refere às interpretações de política econômica. Vejamos a seguir como isso se estabelece no debate institucionalista.

2.2.2 A falta de uma teoria de natureza humana na EPI

A EPI tem uma compreensão distinta das instituições em relação às abordagens neoclássicas. Para Chang e Evans (2005), a mudança institucional deve ser compreendida em

⁶ Para Veblen (1914) o processo evolutivo não apresenta mecanismos que garantem a melhor adaptabilidade, no que tange às inclinações ligadas à subsistência e bem estar, das sociedades humanas ao ambiente natural. “But history records more frequent and more spectacular instances of the triumph of imbecile institutions over life and culture than of peoples who have by force of instinctive insight saved themselves alive out of a desperately precarious institutional situation, such, for instance, as now faces the peoples of Christendom.” (VEBLEN, 1914, p. 25)

um contexto institucional definido exogenamente. Para estes, os neoclássicos analisam as instituições a partir de duas abordagens:

- a) instituições orientadas pela eficiência;
- b) instituições orientadas pelos interesses. Ambas partem da ideia de instituição como fruto direto dos indivíduos.

A abordagem da eficiência, como já demonstrado, vê as instituições como mecanismos de controle que emergem a partir das falhas de mercado. Nessa versão, os agentes que maximizam a riqueza de forma racional não deixarão de aproveitar as oportunidades de melhoria da eficiência se a criação de uma nova instituição – digamos, uma empresa – aumentar os ganhos do comércio (CHANG; EVANS, 2005).

Já a segunda abordagem citada, “*Interest-based Approaches*”, também chamada de Economia Política Neoclássica (EPN)⁷, avalia as instituições como instrumentos para promover os interesses de grupos que são politicamente organizados. Estes grupos atuam iniciando ou barrando mudanças na estrutura institucional de acordo com seus interesses. Nesta abordagem, os interesses políticos não são socialmente estruturados, mas exogenamente dados, ao nível dos indivíduos.

Chang e Evans (2005) tomam uma posição contrária ao individualismo metodológico da NEI e da EPN. A princípio, os autores concordam que as instituições não mudam com base na busca pela eficiência, mas sim de acordo com os interesses setoriais dos grupos dominantes da sociedade. Porém, em relação à abordagem da EPN, discordam que os interesses sejam dados exogenamente, mas sim estruturados nas instituições sociais preestabelecidas. Em suma, tem-se que na EPI as instituições, ao menos no ponto de partida, são componentes definidos de forma exógena ao sistema e que regulam os objetivos dos agentes, enquanto que na EPN as instituições são configuradas a partir da interação de grupos de indivíduos mas regidos por interesses predefinidos.

A abordagem institucional utilizada pela EPI é chamada pelos autores de “*structured-interest-based*”, que difere da EPN ao afirmar que as instituições não são facilmente maleáveis pelos indivíduos. Argumenta-se que, tendo os interesses estruturados por instituições preexistentes, a mudança no equilíbrio de poder entre os grupos que compõe a sociedade não implicará em mudança instantânea na estrutura institucional. Para Chang e Evans (2005) mudar o equilíbrio de poder entre os interesses existentes (o que é necessário para uma mudança institucional) não será instantâneo ou direto, mas terá que envolver mudanças numa estrutura

⁷ Para uma revisão de literatura da Economia Política Neoclássica, ver Chang (1994) e Stretton e Orchard (1994).

institucional mais profunda. Embora concordem com a abordagem baseada em interesses, ou seja, de que as mudanças institucionais são movidas por interesses de grupos políticos, os autores compartilham o argumento de Friedland e Alford (1991, p. 246, apud CHANG; EVANS, 2005), o qual afirma que as mudanças institucionais são “*simultaneously material and symbolic transformations of the world*”, envolvendo “*not only shifts in the structure of power and interests, but in the definition of power and interests*”.

Em suma, a abordagem institucionalista da EPI estabelece que as instituições não são nem perfeitamente maleáveis, perante as pressões dos interesses individuais, nem completamente rígidas, a partir de tradições e costumes enraizados historicamente. A mudança institucional é um processo complexo, que envolve ideias, interesses e o próprio contexto institucional. A mudança envolve interações multidirecionais, atrelada à visão de mundo da sociedade como um todo e em consonância com as instituições formais e informais presentes no ambiente institucional (GRAZZIOTIN; AVILA; HERRLEIN, 2015). Nas palavras de Chang e Evans (2005, p. 9) “*the proponents of this view see the project of institutional changes not simply as a ‘material project’ but also as a ‘cultural project’ in the sense that changes in institutions require (or at least are helped by) changes in the ‘worldview’ of the agents involved.*”

Além disso, o institucionalismo da EPI também confere certo protagonismo ao indivíduo. Uma vez que se permite a possibilidade de manipulação cultural, o papel da agência humana torna-se essencial para a explicação da mudança institucional. São necessariamente os agentes humanos que interpretam ativamente a mundo (embora sob as influências das instituições existentes) e desenvolvem discursos que justificam a visão de mundo particular que eles possuem (CHANG; EVANS, 2005).

Por outro lado, a não adoção de uma teoria de natureza humana torna as instituições a unidade básica de análise na abordagem da EPI, cujo aspecto central é o foco na capacidade constitutiva das instituições. Mesmo que a mudança institucional ocorra a partir da ação humana, esta é imbuída de interesses e ideologias de classe, as quais, por sua vez, são derivadas do contexto institucional. Para Grazziotin et al. (2015) o indivíduo e a sociedade não estão dados como fundamentos originais e anteriores às instituições, pois são construções históricas. Desta forma, “a ação individual é largamente explicada pela vida em grupo, pelo que é imposto pelos arranjos sociais, pelas instituições” de modo que as relações humanas “conexas e enraizadas nas formas institucionais” mudam de acordo com as alterações nas das próprias instituições (posição 1943 de 6676 no kindle).

Se a EPI reconhece a intenção e a consciência dos indivíduos perante as instituições ela a estende apenas ao nível das lideranças, sendo o restante da massa de pessoas de uma sociedade passivo perante os imperativos das instituições e da mudança. Ao negligenciar a necessidade de uma teoria sobre a natureza humana, a abordagem deixa de especificar os mecanismos que levam os indivíduos à aceitarem certas instituições e eventuais transformações na estrutura institucional. Neste caso, mesmo que a abordagem de Chang aceite que as instituições são elementos derivados da interação entre os indivíduos, e reconheça a existência da consciência humana e sua capacidade em moldar a estrutura institucional, a falta de uma teoria sobre os agentes econômicos torna vago a conexão entre indivíduos e instituições.

Tal negligência deixa algumas lacunas na tentativa de compreender os motivos do sucesso ou fracasso da implementação de um novo conjunto de instituições formais em uma determinada sociedade. Chang (2007) tenta explicar isto com base no ajustamento ocorrido entre as novas instituições formais implementadas por um grupo e as instituições informais locais. Para o autor, os resultados dependerão das especificidades culturais de cada povo.

If a country tries to change its institutions by importing new forms of them (or even import the kinds of institution that are currently absent), they may not function well if they are incompatible with local institutions; perhaps because they are founded upon moral values that are incompatible with local moral values, perhaps because they assume the existence of certain other institutions that are missing in the local context. (CHANG, 2007, p. 6)

Mas considerando que os indivíduos e as instituições informais são passíveis de mudança pelas instituições formais, pela teoria seria esperado uma mudança a partir da capacidade constitutiva das instituições. Porém, como se sabe, nem sempre isto ocorre, e a explicação via incompatibilidade entre instituições formais e informais é contraditória pelo próprio princípio de instituições como mecanismo de constituição de valores e visões de mundo.

Se as instituições formais têm capacidade de constituir ideias e visões de mundo, então o desajustamento inicial entre estas e as instituições informais seriam resolvidas com o tempo. Mas a história mostra que as instituições formais muitas das vezes caem antes disso acontecer. Conseqüentemente, as instituições por si só não podem fornecer os mecanismos suficientes para analisar o sucesso ou fracasso das instituições formais em promover o desenvolvimento. Se as instituições informais forem insensíveis à mudança, então pouco importa as instituições formais neste caso. A capacidade constitutiva destas somente pode ocorrer caso as instituições informais sejam permitidas pela sociedade para se alterar e ajustar aos imperativos das instituições formais. Para explicar o que leva este desencadeamento ou resistência à mudança é necessário algo além das próprias instituições.

Neste caso, a proposta para resolver esta incoerência no arcabouço teórico da EPI é a inserção de uma teoria de natureza humana, cujo esforço desta tese está na reincorporação da teoria dos instintos da abordagem de Veblen no debate institucionalista.

2.3 CONVERGÊNCIAS E DIVERGÊNCIAS ENTRE AS ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS DE VEBLEN E CHANG: EM BUSCA DE POSSÍVEIS AVANÇOS

Para Hodgson (2004), os instintos são elementos importantes utilizados por Veblen para explicar a inércia ou a mudança institucional. Isto é coerente com a ideia de que as instituições, por estarem presentes num nível de complexidade distinto da natureza humana, não apresentam os mecanismos sensitivos que se encontram na fisiologia humana para avaliar a necessidade de mudança ou continuidade. Ou seja, é na mente dos agentes que se encontram as emoções e desejos que ditam as regras para a ação institucional. Para Cavaliei (2009), a economia política de Veblen confere a categoria dos instintos importância maior do que as próprias instituições. Consequentemente, como será discutido a seguir, a incorporação da teoria vebleniana da natureza humana no debate institucionalista sobre o desenvolvimento econômico e social tem implicações teóricas que podem levar a interpretações distintas em relação as abordagens da NEI e da EPI.

Embora a literatura considere a abordagem da EPI próxima dos escritos de Veblen⁸, em especial no que tange a noção de instituição e a ideia de causalção circular entre indivíduo e instituições, se pode argumentar que os autores do grupo liderado por Chang dão um foco maior às instituições quando comparados com o próprio pai do institucionalismo.

O ponto a ser discutido é que, levando em conta os escritos veblenianos, *a mudança institucional por si só não é condição suficiente para a mudança de trajetória das sociedades*. A compreensão das trajetórias de desenvolvimento não é apenas uma questão de análise das instituições. Há também informações importantes nas inclinações humanas que são fundamentais para compreender a configuração e mudança institucional. A tipificação feita por Veblen das inclinações humanas que afetam a atividade econômica, como os instintos para o artesanato e predatório, permite compreender o sentido das instituições informais e os mecanismos que atuam habilitando ou inibindo a ação das instituições formais.

⁸ Para Grazziotin, Avila e Herrlein (2015) o marco teórico da EPI construído a partir das análises de Ha-Joon Chang acerca das instituições e tem como base um pensamento contemporâneo baseado na compatibilização da visão do “Velho Institucionalismo” de Veblen e John Commons com a de outros autores de Economia Política, como Karl Marx e Joseph Schumpeter.

Para o autor, a contaminação do instinto para o artesanato por propensões predatórias fez emergir instituições “imbecis” que inibiam as ações e hábitos baseados no trabalho eficaz e que contribuía para o avanço tecnológico. Logo, na visão de Veblen não são as instituições, mas a inclinação instintiva o motor fundamental para a explicação da trajetória de desenvolvimento.

Isso não quer dizer que as instituições não importam e sim que este elemento por si só é insuficiente para explicar a mudança e o sentido da sociedade. As instituições são essenciais pois fazem parte do ambiente sobre o qual os indivíduos interagem e têm suas inclinações instintivas afloradas. Porém, os mecanismos sensitivos que definem os objetivos a serem perseguidos não estão nas instituições e sim nos instintos.

Neste sentido, pode-se argumentar que o processo de ajustamento institucional somente pode ser compreendido à luz das propensões humanas. Como será discutido no capítulo seguinte, são os instintos que desencadeiam os processos cognitivos responsáveis pela formação dos hábitos. Nas palavras do autor institucionalista “*Men take thought, but the human spirit, that is to say the racial endowment of instinctive proclivities, decide what they will take thought of, and how to what effect.*” (VEBLEN, 1914, p. 6). Os instintos são, portanto, a base para a configuração institucional, sendo a categoria a responsável por estabelecer o sentido das instituições e as decisões de mudança ou manutenção dos hábitos mentais enraizados socialmente.

Diante disto, considera-se nesta tese que a questão a ser tratada pelo institucionalismo não é sobre o ajustamento entre instituições formais e informais, como estabelecido pela EPI, mas a dinâmica entre instituições e inclinações humanas. Para Veblen (1914), os hábitos e instituições concebem as formas encontradas pelos indivíduos para realizar os objetivos propostos pela carga instintiva. Podemos sumarizar a mudança institucional como desencadeada por um desajustamento entre instituições e os instintos aflorados. Tal processo pode ser iniciado de duas maneiras:

- a) quando as instituições vigentes não forem mais aptas para a realização das propensões dominantes;
- b) quando um novo conjunto de propensões passa a ser aflorado por novas experiências enfrentadas pelos indivíduos.

Em ambos os casos, a mudança institucional é invocada quando ocorrem mudanças no ambiente material ou social, de modo que novas formas de agir e pensar se tornam necessárias para a realização das propensões humanas. O que faz esta mudança de ambiente ser um pontapé na alteração dos rumos na trajetória de desenvolvimento social de um povo é se as novas

experiências resultantes do novo contexto podem ou não aflorar um conjunto de propensões distintas do que era vigente. Isto está retratado na análise de Veblen sobre a história da evolução das sociedades humanas.

Para Veblen, em cada fase da humanidade o ponto de destaque da análise são os instintos aflorados pelas experiências que as sociedades vivenciaram, enquanto que as instituições, mesmo que apresentando certas semelhanças, como é o caso da propriedade privada, tiveram formas mais diversas. Assim, são os instintos que configuram o sentido da trajetória de desenvolvimento de cada fase. Para o autor, o determinante fundamental da capacidade de progresso material e de bem-estar de um povo é as inclinações instintivas que dominam as ações dos agentes em geral. Cabe às instituições habilitarem as ações compatíveis com os instintos que lhes servem de base, enquanto restringe as inclinações opostas.

Isso fica evidente na explicação do autor para o avanço das instituições de cunho predatório que passaram a inibir a velocidade das inovações tecnológicas, cujo movimento havia como base as instituições ligadas ao instinto para o trabalho eficaz. *“Innovation, the utilisation of newly acquired technological insight, is greatly hindered by such institutional requirements that are enforced by other impulses than the sense of workmanship.”* (VEBLEN, 1914, p. 41-42)

Veblen (1898b, 1914), ao longo de seus escritos, identificou algumas fases da história humana que podem ser diferenciadas pelas propensões dominantes que direcionam as instituições. A primeira fase seria a da “selvageria pacífica”, cujo aspecto mais evidente seria seu caráter pacífico e a predominância do comportamento solidário, condizente com a dominância do instinto para o artesanato como força principal na orientação das ações e visões de mundo das sociedades (VEBLEN, 1914). Posteriormente viria a “fase predatória”, a qual é derivada do sucesso da fase anterior. Os aumentos constantes de produtividade devido às ações com base no instinto para o trabalho eficaz fizeram com que excedentes produtivos passassem a vigorar nas sociedades. Assim, pela primeira vez, passou a existir a questão da posse dos bens excedentes. Se antes tudo era consumido, no novo cenário de afluência algum destino deveria ser dado às sobras do processo produtivo. Inicialmente, tais excedentes ficavam nas mãos da coletividade, mas com o tempo foi-se aflorando a inclinação predatória humana, de modo que a possibilidade de um novo destino para estes excedentes passou a ser considerado, dando espaço para uma nova configuração institucional (CAVALIERI, 2009).

A fase pecuniária pode ser dividida em “barbárie”, ou fase “pecuniária predatória” e a fase “pecuniária pacífica”. Na primeira, o aumento da capacidade produtiva permitiu que uma parcela dos indivíduos pudessem se abster do trabalho serviu e se aventurasse em atividades

que visassem grandes feitos, como a caça e a guerra. Assim, os indivíduos eram comparados entre si pela capacidade de infligir danos e perdas aos inimigos. Já a fase pecuniária pacífica representa a ampliação da posse individual das coisas, cujo hábito passou a ser institucionalizado, legitimando a propriedade individual como traço essencial da convivência social (CAVALIERI, 2009).

Até aqui não há fortes implicações que permitam utilizar a abordagem da teoria dos instintos de Veblen para invalidar os avanços da EPI. O esquema proposto pela teoria dos instintos mantém a incerteza da mudança institucional sobre a trajetória do sistema. A mesma é afirmada por Chang (2007) sobre o ajustamento entre instituições formais e informais quando se argumenta que uma mesma instituição presente em diversas sociedades pode apresentar distintas funções dependendo da interação que se estabelece com as demais instituições locais.

Outro ponto de tangência entre as abordagens é que a capacidade das instituições de moldar indivíduos é chave tanto no institucionalismo vebleniano quanto na abordagem da EPI. Em ambos, é comumente reconhecido que os agentes tomam para si os valores morais e os objetivos materializados na estrutura institucional. A diferença é que a teoria dos instintos de Veblen vê as propensões inatas à fisiologia humana como elementos definidores destes valores e objetivos presentes nas instituições e que, portanto, dá a estas categorias instintivas certo protagonismo que para a EPI é exclusivo das instituições.

A principal distinção entre estas abordagens fica por conta da questão sobre os limites e possibilidades da instituição de processos deliberados de mudança. A EPI reconhece a intenção e a posição ativa dos indivíduos responsáveis pela execução de instituições formais, de modo que a mudança institucional é feita de forma deliberada, visando um fim desejado. Já para Veblen a mudança institucional segue uma trajetória indefinida, cega e não teleológica.

Em linha com o autor, a mudança econômica e social ocorre com alterações nos instintos, pois é somente a partir destes que um novo conjunto de instituições podem se perpetuar. Ao contrário da EPI, para Veblen (1914) a mudança é direcionada não por transformações institucionais deliberadas mas pelas propensões afloradas por novas circunstâncias, derivadas de transformações na estrutura material e/ou institucional.

É importante enfatizar que mudanças na estrutura tecnológica e/ou das instituições formais atuam apenas como impulsoras de uma série de processos que poderão ou não levar à mudança nas instituições informais. Este choque inicial, para Veblen, tem pouco poder para controlar a direção das transformações subsequentes. A incerteza está no desconhecimento do tipo de inclinação instintiva a ser aflorada pelas experiências fornecidas pelo novo ambiente. Dado a modificação da estrutura, a chamada para as alterações nos hábitos vigentes requeridos

para a perseguição dos objetivos listados pelas inclinações dominantes pode ou não implicar em mudança nas propensões atuantes na mente da sociedade. Para isto, dependerá do tipo de adaptação realizada pelos hábitos, os quais poderão manter a realização dos objetivos definidos pela carga instintiva ou evocar uma redefinição desta.

Desta forma, pode-se definir as seguintes etapas do processo de mudança no esquema vebleniano:

- a) alterações do ambiente material e institucional levará a mudanças nas experiências vividas pela sociedade;
- b) isso impactará diretamente nos hábitos dos indivíduos;
- c) tais hábitos serão reavaliados pelas inclinações vigentes, levando estas a se manterem ou se modificarem;
- d) o resultado final serão transformações indefinidas e incertas nas instituições como um todo.

Isso não quer dizer que Veblen não concordava com o papel constitutivo das instituições, mas que a relação entre estas e os indivíduos é multidirecional, podendo os últimos também determinarem as instituições. Esta relação é orgânica e simbiótica, e não determinista. Em linha com o autor, o resultado de um choque nas instituições formais será derivado das relações entre estas instituições e os hábitos e instintos dominantes. O papel constitutivo das instituições não é exercido de forma direta mas sim a partir da avaliação pelas inclinações instintivas que imperam a mente dos agentes de uma sociedade e, conseqüentemente, da reconfiguração dos hábitos que dirigem o comportamento humano.

Under given circumstances and under the impulsion of a given instinctive propensity a given line of behaviour becomes habitual and so is installed by use and wont as a principle of conduct. The principle or canon of conduct so gained takes its place among the habitual verities of life in the community and is handed on by tradition. (VEBLEN, 1914, p. 50).

É importante ter em mente que Veblen e Chang tiveram objetivos diferentes em seus escritos. O primeiro institucionalista não via com bons olhos a engenharia social e a concepção da teoria econômica orientada fundamentalmente para propósitos práticos e ativistas (RUTHERFORD, 1994). Enquanto a EPI concentra a maior parte de seus escritos na construção de um arcabouço teórico para justificar políticas econômicas desenvolvimentistas, Veblen teve maior preocupação em definir os mecanismos que determinam o comportamento humano e suas transformações ao longo da história.

Em *The place of science in modern civilization*, Veblen (1961 [1906]) associou a atividade científica com a propensão da curiosidade desinteressada e que, portanto, para a sua

prática ser realizada de forma eficiente deveria ser isenta de valores e objetivos além do conhecimento altruísta. Por outro lado, reconheceu que tal inclinação era passiva de contaminação pelo instinto para o trabalho eficaz, cuja principal característica é a perseguição de propósito útil.

Pragmatism creates nothing but maxims of expedient conduct. Science creates nothing but theories. It knows nothing of policy or utility, of better or worse. [...] Wisdom and proficiency of the pragmatic sort does not contribute to the advance of a knowledge of fact. It has only an incidental bearing on scientific research, and its bearing is chiefly that of inhibition and misdirection. Wherever canons of expediency are intruded into or are attempted to be incorporated in the inquiry, the consequence is an unhappy one for science, however happy it may be for some other purpose extraneous to science. The mental attitude of worldly wisdom is at cross-purposes with the disinterested scientific spirit, and the pursuit of it induces an intellectual bias that is incompatible with scientific insight. (p. 19)

Embora Veblen tenha sido um crítico das instituições dominantes de sua época, evitou de sugerir reformas ou se envolver com organizações que lutavam em favor da mudança institucional. Segundo Dorothy Ross (1991, p. 213) “*Veblen wanted science to provide critical insight into the course of evolution, not become a tool to control it.*” Para Tilman (1984), esta atitude contrasta fortemente com os demais autores da corrente dos velhos institucionalistas que apresentavam uma visão mais reformista, como Mitchell, Commons e Ayres.

Neste grupo de reformistas é coerente também a incorporação da corrente institucionalista de Chang, pois o autor foca diretamente no tema de política econômica. Em termos gerais, os trabalhos do expoente da EPI têm como intuito empregar os princípios da teoria institucionalista para contrapor o receituário neoliberal. O intuito não é estabelecer um plano detalhado de ação, pois isto iria contra os princípios da própria abordagem institucionalista heterodoxa. Ou seja, argumenta-se em prol de um método histórico, no qual as instituições importam, mas estabelecem uma relação complexa e não linear com o desenvolvimento econômico. Entretanto, fica claro que Chang (2002, 2004a, 2004b) defende o uso de políticas ativas por parte do Estado para a proteção e promoção de atividades ligadas à inovação, ciência e tecnologia.

Chang (2004a) afirma que a mudança tecnológica requer uma coordenação planejada e centralizada pela instituição do Estado, em vez de baseada na coordenação descentralizada do mercado. A capacidade coordenadora do Estado está associada à capacidade constitutiva das instituições. Assim, o Estado pode baixar os custos que envolvem os investimentos desejados ao fornecer um “ponto focal” ou uma “visão comum” aos agentes do setor privado. Para isto, cabe ao Estado garantir boas condições de negócios, gerir os conflitos e compensar possíveis perdas das firmas que resolverem adotar novas tecnologias e processos produtivos mais

sofisticados. Dentre os mecanismos estão a concessão de subsídios, a criação de barreiras protecionistas contra os importados, fornecimento de crédito subsidiado, a formação de mão-de-obra especializada e conhecimento científico, através das universidades e institutos de pesquisa e inovação. Além disso, é papel dos governos garantir a demanda para os produtos das firmas inovadoras, sendo através da ampliação do mercado interno ou via expansão fiscal (CHANG, 2002).

Desta forma, Chang se torna o principal expoente na defesa do Estado Desenvolvimentista como instituição capaz de promover o desenvolvimento econômico nos países de industrialização tardia. Embora o autor argumente sobre a inexistência de consenso acerca do formato e das funções que as instituições devem apresentar, a discussão da importância destes aspectos permanece relevante na maioria dos seus escritos (GRAZZIOTIN; AVILA; HERRLEIN, 2015).

As diferenças entre a abordagem vebleniana e a da EPI podem parecer sutis, dando a impressão de que a incorporação na teoria dos instintos implicará em poucas mudanças no arcabouço teórico institucionalista, como também na recomendação de política econômica. Porém, os resultados podem ser significativos quando se avalia as interpretações acerca do sistema capitalista de produção realizado por Veblen em seus últimos trabalhos, os quais tem como base a teoria dos instintos.

Em alguns momentos, como na obra “*The engineers and the price system*” (1921), o autor condena políticas governamentais que beneficiam o setor industrial. Nesta, argumenta-se que políticas com propósito no aumento da utilização dos recursos industriais de um país têm como implicação indireta o desperdício e a baixa eficiência. Esta visão é estranha à EPI e à heterodoxia econômica, porém é coerente com o arcabouço do institucionalismo vebleniano e sua posição no debate norte-americano da época.

Vejamos o autor institucionalista utiliza sua teoria para interpretar o sistema capitalista e as políticas econômicas de seu tempo.

2.4 INSTINTOS, ATIVIDADE INDUSTRIAL E ESTADO: ELEMENTOS PARA A CONSTRUÇÃO DA ECONOMIA POLÍTICA VEBLENIANA

Veblen foi um autor bastante peculiar no que se refere à posição política. Ele foi fortemente crítico à visão teleológica dos marxistas e dos neoclássicos. Nos escritos veblenianos há uma forte negação do método de teorizar os fenômenos econômicos de forma teleológica (VEBLEN, 1898a, 1906). Para o autor, o *homo economicus* seria a principal fonte de teleologia da economia neoclássica. Embora a NEI flexibilize os pressupostos neoclássicos, como a aceitação de que os indivíduos apresentam racionalidade limitada, esta abordagem não

elimina o caráter teleológico. A concepção de uma teoria em termos teleológicos é também o motivo de Veblen se opor ao marxismo. Desta forma, pode-se dizer que estes três arcabouços teóricos – neoclássico, NEI e Marx – analisam sistemas que se desdobram em direção à um fim pré-estabelecido. Segundo Hodgson (2001), a intenção de Veblen era mostrar que, ao contrário do que pregava os pensamentos marxistas e neoclássicos, haveria múltiplos caminhos para o sistema. No geral, o expoente primário do institucionalismo argumentava contra as ideias de uma finalidade para o desenvolvimento econômico. Ou seja “*Variety and cumulative causation mean that history has ‘no final term’*” (HODGSON, 2001, p. 148). O mesmo vale para a NEI uma vez que esta abordagem analisa o sistema como direcionado pelo oportunismo e busca pela maximização da utilidade, mesmo na presença de pressupostos limitantes como a racionalidade limitada e as restrições institucionais.

É a teoria da natureza humana da abordagem vebleniana que permite a fuga do caráter teleológico empregado nas teorias marxista e neoclássica. Para o autor, o indivíduo não é pré-estabelecido, como faz as correntes neoclássicas, incluindo a NEI, e também não é passivo perante o contexto social, como se verifica no marxismo. O intuito da incorporação dos instintos foi desenvolver uma teoria sem teleis. Para o autor, os indivíduos perseguem objetivos dos mais variados, presentes nas inclinações inatas da mente humana. A complexidade existente no ciclo de interação entre instituições e instintos não permite definir previamente a trajetória do sistema. Veblen afirmava que a classe trabalhadora poderia ou não se revoltar contra a opressão do capital. Tudo dependeria da configuração instintiva dominante na mente dos agentes. Por exemplo, em Veblen (1921), afirma-se que uma parcela importante dos engenheiros foi cooptada pelos interesses dos capitalistas, de modo que a propensão para o trabalho eficaz se tornou contaminada pelo instinto predatório.

Embora Veblen tenha se mostrado cético quanto ao roteiro marxista, o autor foi simpático com as ideias socialistas. No mesmo trabalho de 1921, sugeriu-se um plano utópico, pautado na construção de uma nova sociedade norte-americana sustentada pelo conhecimento técnico, instituição que encarnaria a forma mais pura do instinto do trabalho eficaz (CAVALIERI, 2009). Por outro lado, Veblen se opunha ao nacionalismo e às políticas protecionistas por parte do Estado. Para o autor institucionalista, embora a restrição dos negócios a partir da adoção de subsídios e tarifas aduaneiras tenha o objetivo de promover a indústria nacional, argumento defendido pela EPI, o resultado indireto seria a ineficiência e o desperdício derivado dos hábitos de emulação pecuniária dos empresários.

Pode-se afirmar que Veblen tinha um pensamento crítico ao Estado Desenvolvimentista defendido pelos autores da EPI. Isto é justificado por uma abordagem institucionalista que leva

em conta propensões humanas dissonantes entre si e que permitem a busca por objetivos diversos. Para compreender melhor estas ideias gerais, é importante explorar algumas obras do autor que tem como intuito a análise da motivação por trás da atividade industrial: *Theory of Business Enterprise* (1904), *The Engineers and the Price System* (1921) e *The Absentee Ownership and the Business Enterprise in Recent Times* (1923).

2.4.1 O instinto predatório e a sabotagem industrial

Em termos gerais, Veblen associa as motivações econômicas a duas classes de instituições, sendo cada uma relacionada a um tipo de propensão instintiva:

- a) as instituições pecuniárias, estabelecidas para a realização do instinto para a emulação e sua imbricação com a propensão predatória;
- b) e as instituições industriais, que apontam para a execução do instinto para o artesanato.

Esta dualidade é expressa em *The Theory of Business Enterprise* da seguinte forma:

The physical basis of modern business traffic is the machine process, as described in Chapter II. It is essentially a modern fact, - late and yet in its early stages of growth, specially as regards its wider sweep in the organization of the industrial system. The spiritual ground of business enterprise, on the other hand, is given by the institution of ownership; they are principles of property, - pecuniary principles. These principles are of older date than the machine industry, although their full development belongs to the machine era. As the machine process conditions the growth and scope of industry, and as its discipline inculcates habits of thought suitable to the industrial technology, so the exigencies of ownership condition the growth and aims of business, and the discipline of ownership and its management inculcates views and principles (habits of thought) suitable to the work of business traffic. (VEBLEN, 1904, p. 66)

Para o autor, o sistema produtivo na economia capitalista seria direcionado pelos interesses pecuniários dos homens de negócios, em detrimento dos fatores que regem a técnica industrial. Assim, Veblen (1904) buscou identificar os mecanismos que moveriam os negócios da firma. Sendo “o motivo da empresa de negócios a busca do ganho pecuniário, e o motivo do ganho pecuniário seria o acúmulo de riqueza”, Veblen conecta sua análise da atividade industrial aos hábitos de vida estabelecidos na interação social existente fora da empresa, remetendo o leitor para A Teoria da Classe Ociosa, “afirmando que os motivos para o desejo de acumular riqueza já teriam sido tratados lá, de modo bem extenso” (CAVALIERI, 2009, p. 381). O objetivo pecuniário atrelado à atividade industrial tem como implicação principal relegar para uma posição secundária a busca pela eficiência, aumento da produtividade e o aprimoramento do sistema como um todo. Conseqüentemente, isso faria com que as empresas se guiassem por uma conduta especulativa – em vez do propósito de garantir o bem estar geral

da sociedade, em termos de criação de utilidades – ao permitir possíveis níveis de produção insuficientes para atender as necessidades de subsistência do povo.

Já em “*Engineers and the System Price*” (1921), Veblen enfatiza o termo “sabotagem” para qualificar as instituições pecuniárias. Estas se referem às técnicas de gerenciamento que visam a “sabotar” a produção para maximizar a remuneração do capital. Mais precisamente, sabotagem é conceituada como “*conscientious withdrawal of efficiency*”, cujo objetivo é o ajustamento do volume de produto à capacidade do mercado, “*not to the working capacity of the available resources, equipment and manpower, nor to the community's need of consumable goods*” (VEBLEN, 1921, p. 1-9). Por sua vez, as instituições de classe industrial são relacionadas às preocupações com a eficiência produtiva, ao interesse pelas técnicas e pela busca em utilizar os meios de produção da melhor forma possível com base na quantidade e qualidade das mercadorias fabricadas. Pode-se dizer que, em uma analogia com a teoria neoclássica, enquanto as instituições pecuniárias buscam a maximização dos lucros, as instituições industriais têm como objetivo possibilitar a realização, pela sociedade, de curvas de utilidades mais altas, sem levar em conta a restrição orçamentária.

Neste livro, Veblen explica como as instituições pecuniárias limitam a eficiência produtiva e, conseqüentemente, o bem estar material da sociedade. Estas instituições buscam, por um lado, a realização da emulação pecuniária e, por outro, controlar as ações com base no instinto para o artesanato.

The efficient enlargement of industrial capacity has, of course, been due to a continued advance in technology, to a continued increase of the available natural resources, and to a continued increase of population. But the business community have also had a part in bringing all this to pass; they have always been in a position to hinder this growth, and it is only by their consent and advice that things have been enabled to go forward so far as they have gone. (VEBLEN, 1921, p. 21).

Assim, o avanço tecnológico e o aumento da produtividade somente acontecem na medida em que não incorram em grandes riscos para a realização dos lucros. A princípio, Veblen (1921) faz uma distinção na motivação existente entre os homens de negócios, de um lado, e engenheiros e operários, de outro. Para os primeiros, vigorava a propensão para a emulação pecuniária, enquanto que os segundos eram movidos pelo desejo da realização do trabalho eficaz. Já em outros momentos o autor aceita a dominância da mentalidade pecuniária também nos indivíduos da classe trabalhadora. Em “A Teoria da Classe Ociosa”, Veblen mostra que os hábitos pecuniários das classes altas acabam por contaminar a mente dos indivíduos pertencentes às classes mais baixas.

[...] mesmo nas ocupações industriais, a eliminação seletiva dos traços pecuniários é um processo incerto, e que há conseqüentemente uma apreciável sobrevivência do temperamento bárbaro até mesmo nessas ocupações. A esse respeito não há presentemente nenhuma grande distinção entre o caráter da classe ociosa e o caráter da generalidade da população (VEBLEN, 1987, p. 109)

Ainda em “*The Engineers and the System Price*”, o autor afirma que a classe capitalista consegue cooptar uma parcela dos técnicos e engenheiros para auxiliar no controle da produção, enraizando nestes as propensões e hábitos pecuniários.

The consulting engineers of the standard type, both then and since then, are commercialized technologists, whose work it is to appraise the industrial value of any given enterprise with a view to its commercial exploitation. They are a cross between a technological specialist and a commercial agent, beset with the limitations of both and commonly not fully competent in either line. [...] Their habitual outlook has been shaped by a long and unbroken apprenticeship to the corporation financiers and the investment bankers; so that they still habitually see the industrial system as a contrivance for the roundabout process of making money. (VEBLEN, 1921, p. 45-46).

Para Veblen (1921) a necessidade de aflorar propensões pecuniárias nos agentes dotados de conhecimento técnico se deve pela incapacidade dos especialistas financeiros em gerenciar por completo as questões tecnológicas. Estes agentes somente compreendem dos assuntos de preços, lucros e manobras financeiras, desconhecendo os processos técnicos no interior da indústria. Sendo assim, a expansão dos lucros via aumento da produtividade – havendo limites no crescimento dos retornos via preços – somente pode ocorrer com a ajuda dos especialistas em tecnologia. Espera-se que uma parcela dos engenheiros e técnicos dominem também certas técnicas de gerenciamento financeiro para que possam auxiliar os gerentes nos investimentos mais lucrativos perante as condições de mercado.

Em *Absentee Ownership and the Business Enterprise in Recent Times* (1923) Veblen também demonstra sua repulsa com a classe empresarial, aqui chamado de proprietários absenteístas, ao colocá-la como empecilho contra as motivações associadas ao instinto para o artesanato. A propriedade absenteísta é classificada pelo autor como a prática de possuir bens e fatores de produção para fins puramente pecuniários, agindo, na maioria das vezes, em detrimento da razão produtiva. Aqui o autor associa a instituição da propriedade absenteísta como peça central da teia institucional dos Estados Unidos (CAVALIERI, 2009).

Em suma, esta obra busca explicar o surgimento da mentalidade predatória da classe empresarial. Para Veblen (1923), mesmo sendo a instituição da propriedade absenteísta associada à propensão predatória, onde a posse bens é atrelada aos fins de valorização, sem que haja qualquer interesse pelo trabalho industrial, tal institucionalidade nasceria das ações oriundas da propensão instintiva do trabalho eficaz. No início, os capitães da indústria foram

verdadeiros aventureiros no empreendimento industrial, ou seja, pessoas de discernimento, iniciativa e energia que permitiram ver as possibilidades de uso das tecnologias mecânicas para a aplicação na indústria. Estes agentes inventavam formas e meios para pôr em prática as fontes tecnológicas para novos usos e aumentar a eficiência dos processos existentes. Veblen concebeu os capitães da indústria, em seus estágios iniciais, como orientados tanto dos hábitos industriais quanto pecuniários. Nas palavras do autor:

He was a captain of workmanship at the same time that He was a business man; but he was a good deal of a pioneer in both respects, inasmuch as he was on new ground in both respects. [...] In the typical case, he was business manager of the venture as well as Foreman of the works, and not infrequently He was the designer and master-builder of the equipment, of which he was also the responsible owner. (VEBLEN, 1923, p. 103).

A transformação do capitão da indústria em proprietário ausente é um processo gradual, que resulta de um fim não esperado, uma vez que Veblen se opõe ao uso de teleologia na teoria econômica (CAVALIERI, 2009). Na medida em que o volume da indústria crescia, empregando maior quantidade de equipamentos e operários, as preocupações comerciais também aumentavam com a ampliação das transações. A supervisão pessoal do trabalho pelos proprietários não era mais praticável. O contato pessoal e as disposições entre o dono da empresa e seus trabalhadores eram reduzidos a contratos salariais impessoais governados pelo costume e ajustados ao mínimo que a atividade suportaria. O perfil do gerente da indústria, portanto, passou a ter uma preocupação comercial cada vez mais impessoal, mudou-se cada vez mais para uma posição de contabilidade em suas relações com a planta industrial e seu pessoal, e a supervisão das obras passou por graus insensíveis para as mãos de especialistas técnicos (VEBLEN, 1923).

Veblen (1923) mostra que, sob circunstâncias mutáveis, os capitães da indústria caem de posto, tornando uma espécie de tenente. Estes passaram a ser vistos como irresponsáveis, criadores de projetos fantasiosos, aptos apenas para descobrir inovações que fossem de conveniência duvidosa em termos de negócios, “*creators of technological disturbances that led to obsolescence of equipment and therefore to shrinkage of assets*” (p. 109). Por outro lado, estes gerentes das primeiras gerações são pessoas que foram escolhidas para permanecerem perto da indústria mesmo diante da mudança de mentalidade que envolve a administração do processo industrial. Para o autor isto é devido à provável utilidade destes atores em trazer algo novo, que dará aos homens de negócios da segunda geração vantagens contra seus rivais.

O proprietário ausente dos EUA floresceria da combinação entre as inclinações pecuniárias, da oportunidade conferida pelo extensíssimo território da América do Norte e da

tecnologia institucionalizada (CAVALIERI, 2009). Veblen (1923) avalia o crescimento da instituição da propriedade absenteísta a partir dos seguintes processos:

- a) a arte industrial cresce gradualmente a partir do uso de uma tecnologia cada vez mais complexa e extensiva, que necessita cada vez mais de técnicos, engenheiros e tecnólogos com conhecimento especializado.
- b) a escala com que os processos industriais passaram a ser realizados cresceram mais nas indústrias líderes, de modo que foi requerido homens encarregados para conduzir exclusivamente a conduta técnica da mão de obra.
- c) as preocupações comerciais nas quais estavam investidas a propriedade e o controle do equipamento industrial e seu funcionamento também aumentaram, transportaram um volume maior de transações, assumiram um caráter mais impessoalmente financeiro e, por fim, passaram para a forma totalmente impessoal de uma corporação ou sociedade anônima, com responsabilidade limitada.
- d) o contínuo avanço das artes industriais, em alcance, escopo e eficiência, aumentou a capacidade produtiva ordinária das principais indústrias para tal grau que havia cada vez menos a preocupação sobre a possibilidade de fornecer ao mercado, enquanto que a questão passou a ser sobre o perigo de que o produto excedesse o que o mercado poderia levar a preços que dariam uma vantagem razoável – ou seja, o maior lucro obtido. Em outras palavras, a produção havia superado o mercado.

É importante ter em mente que, para o autor institucionalista, este processo não seguiu uma trajetória pré-determinada pelas forças econômicas e sociais. Novamente, Veblen (1923) mantém sua oposição ao uso da teleologia. O florescimento da instituição da propriedade absenteísta é considerado um acidente histórico, em que se conectou o estado das artes industriais (conhecimento tecnológico institucionalizado), as oportunidades proferidas pelos recursos naturais abundantes do território norte-americano e o afloramento das inclinações pecuniárias a partir do resultado das ações dirigidas pelo instinto para o artesanato.

That such is the case may be called an historical accident. The state of the industrial arts as it has taken shape in this recent past has brought productive industry to depend, in the main and perforce, on that range of natural resources with which America is peculiarly well endowed. It is no serious stretch of language to say that this current state of industrial arts has made America a land of abundant resources, inasmuch as these industrial arts have made these material facts of the American continent serviceable for industrial use. In the absence of that mechanical industry that arose in Europe in the eighteenth century and that system of mixed farming which runs along with the mechanical industry, the natural resources of America would count for little. (VEBLEN, 1923, p. 166 – 167)

A propriedade absenteísta nos EUA, apesar de relacionada às inclinações pecuniárias, se assenta no instinto para o artesanato. Ela se valoriza não apenas pela exploração dos recursos naturais, como é o caso visto na colonização dos países latinos, mas pelo esforço da mão de obra combinado com o uso da tecnologia. O avanço dos lucros ocorre a partir do avanço da eficiência e das inovações. Porém, este é um processo contraditório, pois, ao mesmo tempo que o instinto para o artesanato permite os resultados em termos de lucros, as inclinações pecuniárias atuam limitando o trabalho eficaz. Cavalieri (2009, p. 393) reforça o fato de que os escritos de Veblen sempre foram na direção de apontar para ambiguidade de situações:

Não existem finais previsíveis, somente indicações das possíveis consequências caso a sociedade siga um ou outro caminho. The Theory of Business Enterprise conclui que o mundo gerado pelas máquinas vive esta tensão dual, descrita acima. Por um lado ele gera a ciência, condição de possibilidade para entender o cenário socioeconômico, para o aumento de produtividade geral e para que instituições perniciosas sejam abandonadas, por outro, a Era das Máquinas precisa conviver com os princípios dos negócios e o interesse pecuniário de estirpe predatória. Mais uma vez surge a batalha entre o progresso da vida – o instinto de preservação, do trabalho eficaz – e as inclinações predatórias.

De pouco valeria os recursos naturais do continente norte-americano se o instinto para o trabalho eficaz, responsável pelo domínio e desenvolvimento tecnológico e a transformação dos recursos em valores de uso, não viesse a atuar. *“It is the state of the industrial arts that makes them natural resources, not the funds invested in their ownership. In the language of mathematics, the value of these things as a source of free income to their owners is a ‘function’ of the workmanship of the population at large”* (VEBLEN, 1923, p. 126).

Para Veblen (1923) a propriedade absenteísta dos recursos naturais é uma instituição habilitada para fazer dos recursos possuídos uma fonte de renda livre, ou seja, torná-los ativos, pelo poder legalmente conferido aos proprietários para reter o uso destes recursos até o nível em que o comércio suportará, levando em conta a rede de retornos existente. Para o institucionalista, o nível de produção era afetado tanto pelos fatores tecnológicos, ou seja, a mudança nas “artes industriais”, quanto pela variação da competição entre os proprietários absenteístas.

No livro o auto ainda explica que a mentalidade pecuniária por trás da instituição da propriedade absenteísta implicou em um tipo de competição distinto da forma como se estabelece nos modelos neoclássicos. O processo de competição nos negócios de exploração evoluiu de um ponto inicial altamente competitivo, no qual partiu da presença de vários proprietários competindo entre si, em que o aumento da produção acarretava em queda nos preços, exaustão e desperdício na oferta dos recursos naturais. Com o tempo as participações vão sendo atraídas para a posse de um número menor de proprietários absenteístas, tornando

fácil a organização para o controle da competição e dos preços. O resultado final é descrito pela seguinte passagem na obra de 1923: *“Instead of competing with against one another, to their own mutual defeat, the absentee owners now turn their undivided competitive efforts against the consumers. It becomes a competition not within the business but between this business as a whole and the rest of community.”* (VEBLEN, 1923, p. 128).

Por fim, o argumento geral de Veblen é que a mentalidade pecuniária por trás da instituição da propriedade absenteeísta, associada à propensão predatória, atua prejudicando o bem estar da sociedade, restringindo a produtividade, o avanço tecnológico e o uso eficiente dos recursos. A busca pela renda livre, ou seja, o ganho monetário sem intenção direta na produção, faz com que a exploração dos recursos naturais seja orientada pelos preços de mercado e não pela utilidade em termos de atividade industrial. Isto implica num quantum de oferta, na maioria das vezes, além ou aquém do nível de eficiência industrial. Como consequência, a avaliação da produção via ganho ou perda monetário, e não em termos de eficiência e utilidade, pressiona o sistema econômico a permanecer em certos pontos de atividade que não garantem a subsistência de uma parcela da população, de modo que o ganho pecuniário se estabelece como a exigência suficiente (VEBLEN, 1904).

2.4.2 A revolução dos engenheiros e a oposição às políticas de Estado

É com base nos elementos da análise presente na seção anterior que Veblen, mais precisamente na obra de 1921, toma uma posição crítica sobre as políticas econômicas protecionistas. Num primeiro momento, o autor institucionalista reconhece que a defesa da atuação Estatal para resolver o problema do excesso ou falta de oferta de recursos é coerente com o propósito da utilização mais ampla possível da capacidade industrial da nação – capital e mão de obra. Por outro lado, embora tenha tentado evitar condenar diretamente o uso das políticas de contenção e incentivo do comércio via tarifas e subsídios, ele deixa transparecer sua oposição ao assumir que isto é uma espécie de sabotagem sobre a eficiência produtiva.

It is always to be presumed as a matter of course that the guiding spirit in all such governmental moves to regularize the nation's affairs, whether by restraint or by incitement, is a wise solicitude for the nation's enduring gain and security. All that can be said here is that many of these wise measures of restraint and incitement are in the nature of sabotage, and that in effect they habitually, though not invariably inure to the benefit of certain vested interests – ordinarily vested interests which bulk large in the ownership and control of the nation's resources. That these measures are quite legitimate and presumably salutary, therefore, goes without saying. In effect they are measures for hindering traffic and industry at on point or another, which may often be a wise business precaution. (VEBLEN, 1921, p. 22)

Para Cavalieri (2009), Veblen era um internacionalista e, junto com os progressistas de sua época, as altas tarifas significavam a proteção dos interesses dos industriais, mais especificamente, da classe de proprietários absenteístas. Isto contribuiria para a existência de níveis de produção que não atenderia aos desejos da sociedade em termos de utilidade e eficiência.

The great standing illustration of sabotage administered by the government is the protective tariff, of course. It protects certain special interests by obstructing competition from beyond the frontier. This is the main use of a national boundary. The effect of the tariff is to keep the supply of goods down and thereby keep the price up, and so to bring reasonably satisfactory dividends to those special interests which deal in the protected articles of trade, at the cost of the underlying community. A protective tariff is a typical conspiracy in restraint of trade. It brings a relatively small, though absolutely large, run of free income to the special interests which benefit by it, at a relatively, and absolutely, large cost to the underlying community, and so it gives rise to a body of vested rights and intangible assets belonging to these special interests. (VEBLEN, 1921, p. 20)

O segundo motivo de sua oposição está no argumento de que o estado das artes industriais é fruto do estoque de conhecimento técnico mantido e trabalhado pela população em geral, em conjunto com as nações do mundo civilizado e não apenas restringido ao nível nacional (VEBLEN, 1923). O valor das coisas é derivado da ação com base na tecnologia, a qual é estabelecida a partir da atuação do instinto para o trabalho eficaz. Desta forma, a criação de barreiras para o controle da produção com fins de beneficiar a instituição da propriedade absenteísta atuaria limitando o compartilhamento do conhecimento e uso das técnicas que permitiriam o incentivo do instinto para o artesanato.

O terceiro argumento retirado dos escritos de Veblen contra a ação Estatal para a promoção da indústria seria que o aumento dos sentimentos nacionalistas se configuraria como uma instituição dos “estados dinásticos predatórios” (CAVALIERI, 2009). Para o autor, os capitães da indústria formariam uma nova classe de aristocratas norte-americanos uma vez que a capacidade das grandes corporações em manipular a opinião pública faria com que a política econômica atuasse no sentido de garantir seus interesses pecuniários escudados sobre a bandeira nacional (VEBLEN, 1923).

Para Veblen, o senso de integridade nacional é um dos mais antigos e mais arraigados de todos os sentimentos humanos, sendo um descendente linear direto da solidariedade da tribo selvagem em face de seus inimigos e até mesmo associado ao instinto paternal. Originalmente, esse sentimento serviu ao propósito da sobrevivência do grupo, como foi também no caso de países que lutaram por sua independência (SWEEZY, 1958). Isso explica como a instituição do nacionalismo derivou da força e obstinação de um traço inerente à natureza humana. Entretanto,

em contato com a inclinação predatória dos sistemas capitalistas modernos, o nacionalismo não só deixou de servir a um propósito útil, mas tornou-se uma força completamente prejudicial.

A defesa do livre comércio alinhada à crítica da mentalidade pecuniária pode parecer contraditória, mas reflete justamente a dialética em termos de inclinações humanas na abordagem teórica do autor, como também os movimentos intelectuais e políticos de sua época. Cavalieri (2009, p. 425) associa a crítica de Veblen ao protecionismo à simpatia que o autor tinha com o movimento progressista dos EUA na época:

[...] os políticos conservadores norte-americanos do século XIX mantiveram-se, em linhas gerais, irredutíveis na necessidade das altas tarifas. Para os progressistas do período durante o qual Veblen escrevia, as altas tarifas significavam a proteção dos interesses dos industriais, da classe de proprietários ausenteístas.

Neste sentido, Veblen levou às últimas consequências as ideias provenientes de seu arcabouço teórico na interpretação sobre o sistema econômico. A oposição radical em relação a inclinação predatória e os hábitos pecuniários deu origem à tese da defesa de uma solução que passaria pela revolução dos indivíduos dominados pelo instinto para o trabalho eficaz. Estes abrangeriam a classe média, representados pelos engenheiros e técnicos que detém o domínio da tecnologia e do conhecimento científico.

Layton (1962) mostra que Veblen viu um irrepreensível conflito entre negócios e indústria, onde o primeiro representava o instinto predatório na forma de “sabotagem”, enquanto que o segundo representava as propensões criativas do ser humano, como o instinto para o artesanato. O primeiro autor institucionalista interpretou que os processos técnicos das máquinas por si só eram elementos condicionantes dos agentes que se relacionavam diretamente com a produção, “*educating those engaged in productive work in the values and modes of thought of workmanship*” (LAYTON, 1962, p. 65). Logo, uma vez dominados pela propensão para o trabalho eficaz, os engenheiros e técnicos rejeitariam os hábitos pecuniários da cultura empresarial e, conseqüentemente, se revoltariam com o tempo.

Por outro lado, Veblen (1904) também assume que a relutância de uma parcela dos indivíduos da sociedade no condicionamento das instituições pecuniárias se estabelece a partir das pressões exercidas pelo instinto para o artesanato, o qual se manifesta a partir da disciplina imposta pelas máquinas.

The machine discipline however, touches wider and wider circles of the population, and touches them in an increasingly intimate and coercive manner. In the nature of the case, therefore, the resistance opposed to this cultural trend given by the machine discipline on grounds of received conventions weakens with the passage of time. The spread of materialistic, matter-of-fact preconceptions takes place at a cumulatively

accelerating rate, except in so far as some other cultural factor, alien to the machine discipline, comes in to inhibit its spread and keep its disintegrating influence within bounds. (VEBLEN, 1904, p. 372)

Segundo Walker (1977), Veblen teve considerável sucesso na construção de uma teoria geral da mudança econômica que era de caráter científico, mas ao lidar com o capitalismo sua análise foi de propriedade filosófica e idealista. O ponto mais comentado dos escritos do autor institucionalista é sobre o uso da dicotomia entre as necessidades industriais da sociedade e as necessidades da propriedade absenteísta e dos negócios corporativos. Para Hodgson (2004) este conflito é aceitável, porém não é coerente tratar os hábitos pecuniários e industriais como totalmente incompatíveis. “*The relationship between corporate business and human need is much more complex, and it is naive to ascribe either universal antagonismo r universal harmony*” (HODGSON, 2004, p. 221). Para o principal expoente do neo-institucionalismo, a indústria requer algum tipo de organização, mecanismos de coordenação e distribuição institucionalizados na economia como um todo.

Hodgson (2004, p. 222) argumenta que Veblen errou ao considerar a indústria como meramente uma matéria de “*mechanical, tangible, material values*”. Afirmar-se que o primeiro institucionalista negligenciou as questões relacionadas a organização social e motivação psicológica. Mesmo que se aceite a afirmação de que o cálculo monetário pode atuar inibindo e distorcendo a atividade industrial, não se pode inferir que a erradicação da mentalidade pecuniária levará a produtividade para outro patamar. Para Hodgson, a remoção do cálculo monetário prejudicaria a indústria ao menos que fosse possível implantar um novo sistema gerencial e motivacional da força de trabalho. Isto Veblen não analisou em seus escritos.

He [Veblen] saw the negative effects of the monetary calculus, but, largely blind to the central questions of industrial organization and motivation, He failed to acknowledge that the monetary calculus nevertheless provides powerful incentives, as well as distorting priorities. Veblen failed to examine any alternative system of economic organization, allocation and coordination. (p. 222).

Outro equívoco de Veblen (1921) ao radicalizar sua análise da sociedade a partir da dualidade entre os instintos predatório e para o trabalho eficaz foi a negligência da capacidade de imbricação entre as propensões levadas em conta na construção de sua teoria da natureza humana. O autor desconsiderou, por exemplo, a capacidade do instinto para a emulação – afluído a partir das relações sociais existentes fora da atividade industrial – em diminuir na mente dos operários a resistência do instinto para o artesanato na aceitação dos hábitos pecuniários, embora tenha aceitado que isto ocorria com os engenheiros aliados aos capitalistas.

Consequentemente, Veblen (1921) também deixou de lado, em alguns momentos, os efeitos que as outras formas de realização do instinto para a emulação podem ter na configuração do sistema de motivação presente nas organizações. Embora isso tenha sido tratado em “A Teoria da Classe Ociosa”, o mesmo foi deixado de lado nas obras que focam a atividade industrial. Assim, o autor não reconhece, por exemplo, a possibilidade dos homens de negócios em desejarem, por si só, a busca pela eficiência produtiva e o crescimento da empresa de modo autônomo ao objetivo pecuniário. Embora estas sejam maneiras de ganhar dinheiro, por outro lado são também meios de aumentar o poder e prestígio dentro da sociedade, “*obtain a sense of accomplishment, and satisfy a desire for workmanlike efficiency*” (WALKER, 1977, p. 224).

Outra questão é que Veblen errou ao tratar trabalhadores, homens de negócios e proprietários dos meios de produção como agentes econômicos desconexos. Ao exagerar sobre a associação entre trabalhadores e o instinto para o artesanato, o primeiro institucionalista dá a entender que as inovações tecnológicas ocorreriam de forma independente das decisões feitas tomadas pelos empresários. “*Did Veblen believe, then, that technicians think of new industrial processes and products in their off-hours, and install the innovations in secret behind the backs of the businessmen?*” (WALKER, 1977, p. 230). Por sua vez, ao considerar os engenheiros passivos de contaminação pelo instinto predatório, Veblen, fica no ar a questão de como estes levariam a cabo uma revolução que tomaria os meios de produção para serem administrados de forma fundamentalmente técnica e científica, com base exclusivamente no instinto para o artesanato.

Apesar destas críticas à interpretação vebleniana do capitalismo industrial, há de se ter em mente que o autor não dera como certa uma revolução iminente de engenheiros. A análise de Veblen era de que esta seria apenas uma das indetermináveis possibilidades do sistema⁹. Uma amostra disso é que ao mesmo tempo em que o autor se atentava para uma consciência de classe dos engenheiros, cujo objetivo era a busca pela eficiência e bem-estar social, também os colocavam como parceiros dos empresários na busca pelo lucro. Logo, mesmo apresentando as condições sob as quais uma revolução ocorreria, Veblen sempre buscou evidenciar os mecanismos inibidores para tal. Em outras palavras, nos escritos veblenianos sempre havia “uma dualidade na sociedade, na cultura, na teia institucional” (CAVALIERI, 2009, p. 413).

⁹ Knoedler e Mayhew (1999) mostram que Veblen não buscou prever uma revolução de engenheiros, mas que suas ideias apenas abarcam os discursos presentes em diversas associações da classe em sua época, mais especificamente no fim do século XIX e início do XX.

2.5 ELEMENTOS PARA UMA ABORDAGEM INSTITUCIONALISTA ALTERNATIVA PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL

Diante destas observações, os argumentos veblenianos condenatórios sobre o uso da política econômica têm falhas e, por isso, não podem ser utilizados em sua totalidade para a crítica ao Estado Desenvolvimentista. O objetivo e as formas da atuação Estatal são diferentes ao que o autor institucionalista leva em conta. Se de um lado o paradigma desenvolvimentista permite a realização dos interesses pecuniários da propriedade absenteísta, por outro ele incorre sobre a exigência de contrapartidas que tem como resultado um aumento do espaço de atuação de ações e hábitos pautados pela inclinação do trabalho eficaz dentro da indústria. É o caso de subsídios para a implantação de inovações e de aproximação com os institutos de ciência e tecnologia.

Contudo, embora Veblen tenha incorrido em erros e exageros na aplicação da dialética entre as instituições pecuniárias e industriais na interpretação econômica, não se pode rejeitar a base teórica do autor, em especial sua teoria de natureza humana. Se por um lado Veblen falhou em aplicar sua teoria evolucionária para explicar a dinâmica capitalista, por outro, o teve sucesso em oferecer elementos que permitam relacionar os conflitos sociais e econômicos às contradições presentes nas inclinações da natureza humana. Para o autor institucionalista, o instinto predatório e o do trabalho eficaz são faces distintas de uma mesma natureza humana.

Isso permite avaliar questões importantes acerca do receituário de políticas para o desenvolvimento econômico e social e estabelecer algumas hipóteses. A primeira destas se refere à afirmação de que é o instinto para o artesanato o impulso principal que direciona a ação humana no sentido de realizar atividades relacionadas à produção. A busca pela inovação tecnológica e o aumento da produtividade como meios de melhorar os níveis de subsistência e bem-estar da sociedade deve, em linha com Veblen, passar pela dominância desta inclinação humana.

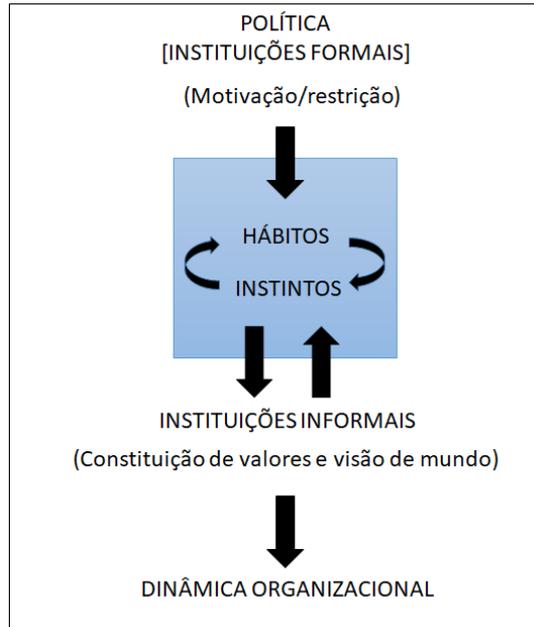
Esta hipótese tem como implicação o argumento de que a política econômica, em especial o paradigma do estado desenvolvimentista, estaria fadada ao fracasso caso não conseguisse romper com os imperativos do instinto predatório na mente da elite industrial e da sociedade como um todo. Desta forma, como já destacado, as instituições devem atuar fornecendo experiências de vida que evoquem as propensões humanas que serão responsáveis para a configuração de hábitos alinhados com o choque institucional provocado pela política.

Sobre isto, o caminho desta agenda de pesquisa é avançar sobre a análise dos mecanismos que as instituições oferecem para o afloramento dos instintos desejados. Como se viu no modelo vebleniano, as instituições constituem valores e visões de mundo na mente dos

indivíduos, mas apenas aquelas que derivam da interação entre hábitos e instintos. Esta é, portanto, a segunda hipótese a ser trabalhada. Pelas interpretações feitas aqui, a partir dos escritos do autor, o caráter constitutivo não está presente, à priori, nas instituições formais construídas de modo deliberado.

O que ocorre é que no momento do choque institucional provocado por políticas de Estado, estas instituições atuam como mecanismos de motivação e/ou restrição, que, por sua vez, alterarão o ambiente de interação dos indivíduos, podendo ou não causar mudanças de hábitos e instintos aflorados. É somente a partir das instituições informais – as quais são resultado direto da dinâmica entre estes dois últimos, e que são responsáveis por enraizar na sociedade hábitos individuais que regulam a ação econômica e social, incluindo a dinâmica das organizações – é que se conhecerá os frutos da interferência governamental. Este conjunto de relações é resumido na figura abaixo.

Figura 1 – Relações entre hábitos, instintos e instituições



Fonte: Elaboração própria

Seguindo este esquema, é necessário readequar o conceito de instituições formais em relação ao que é abordado pela EPI, cuja abordagem foca no seu papel constitutivo. O argumento aqui apresentado é que, uma vez afirmado que as instituições formais apresentam limitações para constituir diretamente valores e visões de mundo na mente dos indivíduos, deve-se conceber um esquema teórico que foca na capacidade destas instituições em atuarem no sentido de configurarem um sistema de motivação e restrição, impactando o ambiente que abriga a interação humana.

Assim, a forma como as instituições formais impactarão as instituições informais dependerão da resposta derivada do sistema configurado a partir dos hábitos e instintos individuais existente na mente dos agentes de uma sociedade. Estes hábitos e instintos, por sua vez, são aflorados a partir de interações realizadas no todo do âmbito social, e não apenas no plano econômico. As formas com que os indivíduos realizam o instinto para a emulação definirão como eles responderão às restrições e motivações fornecidas pelas instituições formais da política econômica. Sendo assim, tem-se uma terceira hipótese que estabelece ser necessário uma análise que não se restrinja apenas às relações econômicas. Aqui se abarca as ideias de Karl Polanyi, para o qual as instituições econômicas são enraizadas nas instituições que regulam a sociedade como um todo, e que estas, portanto, devem ser incorporadas no modelo de análise.

O último passo desta abordagem é avaliar como as instituições informais, resultado da interação entre instintos e hábitos individuais, atuam sobre a organização produtiva. Isto pois,

são nas estruturas das organizações que se estabelecem os meios e limites para o progresso técnico. Para Galbraith (1982), a organização é definida levando em conta o sistema de motivação e os instrumentos de poder, os quais, no que lhes dizem respeito, são configurados a partir das instituições informais, ou mais especificamente, pelas experiências de vida acumuladas pela sociedade ao longo do tempo.

Diante disso, para a análise da economia de uma sociedade e sua trajetória de desenvolvimento, argumenta ser fundamental a compreensão das inclinações humanas e os meios pelos quais estas são afloradas. Para isto, será apresentado no capítulo seguinte o referencial teórico que trata da importância dos instintos humanos na abordagem institucionalista vebleniana. Em seguida, no capítulo três, será realizado um esforço de incorporar as contribuições de Veblen, no que se refere sua teoria da natureza humana, para a criação de uma abordagem institucionalista alternativa, que visa avançar sobre as lacunas aqui apresentadas.

3 A PSICOLOGIA DOS HÁBITOS E INSTINTOS EM VEBLEN

Um dos elementos teóricos fundamentais para a compreensão da abordagem institucionalista de Veblen é a importância que este dá aos instintos, como componentes fundamentais da natureza humana, e sua interação com os hábitos. O primeiro trabalho do autor sobre o tema foi uma publicação em 1898, denominada *The Instinct of Workmanship and the Irksomeness of Labor*. Este foi o texto seminal que estabeleceu, antes mesmo da Teoria da Classe Ociosa, as bases para o entendimento dos determinantes da conduta humana na teoria Vebleniana. O tema volta a aparecer nos vários trabalhos do institucionalista, sendo inclusive considerado como a categoria fundamental para o entendimento mais amplo de suas ideias, podendo ser atribuído igual importância, senão maior, em comparação com as instituições (CAVALIERI, 2009).

Neste sentido, Veblen foi profundamente influenciado pela psicologia dos hábitos e instintos de William James e William McDougall. Os conceitos de instinto e hábito fornecidos por estes autores apontaram para um relato mais completo de como as motivações individuais evoluíram (HODGSON, 2004). Por outro lado, mesmo caindo em desuso a partir do período entre guerras, a teoria dos instintos teve um breve protagonismo na sociologia norte americana, influenciando as análises da dinâmica industrial de muitos autores da época, como Carleton Parker (1918), Ordway Tead (1918), Frank Watts (1921), John M. Clark (1918), entre outros. Considerando que a teoria dos instintos forma a base da teoria da natureza humana que Veblen utiliza em sua abordagem institucional, este capítulo irá na direção de analisar os aspectos deste arcabouço que, mais à frente será resgatado para a discussão acerca do fenômeno do desenvolvimento econômico e social. Assim, a primeira seção se concentrará nos trabalhos realizados pelos autores precursores da utilização da categoria dos instintos como base para a análise da natureza humana. Como se verá, estes tiveram grande influência no pensamento do institucionalista norte americano. Posteriormente, na segunda seção, adentrar-se-á no conceito de instintos trabalhado por Veblen e como este utilizou de tais elementos para interpretar o desenvolvimento das sociedades humanas, desde seus primórdios até as primeiras fases do capitalismo. Por fim, a seção mostrará as discussões existentes em torno da teoria dos instintos, como as críticas de Ayres e Knight e sua defesa realizada por Hodgson.

3.1 OS EXPOENTES DA PSICOLOGIA DOS HÁBITOS E INSTINTOS

A teoria dos instintos de Veblen, assim como sua concepção de hábitos, é concebida a partir das disputas intelectuais de inúmeros autores inspirados no debate evolucionista que se tornou acalorado a partir da obra de Charles Darwin, *A Origem das Espécies*, publicada em 1859. O impacto desta obra foi tão surpreendente que transborda os limites das ciências naturais, atingindo em cheio diversos outros ramos do conhecimento como a sociologia, antropologia, psicologia e economia, sendo a revolução neste último derivada das provocações do autor referências desta tese.

Conforme Hodgson (2004), o ponta pé que deu início ao debate sobre a abordagem dos hábitos e instintos está nas discussões acerca das questões que envolvem a mente e a consciência a partir da teoria evolucionária de Darwin. As explicações pautadas em causas e efeitos cumulativos são aplicadas não apenas para a evolução fisiológica das espécies. O darwinismo também considera que a mente humana seja resultado de processos evolucionários passíveis de elucidação pelos seus princípios filosóficos.

Diferentemente dos economistas neoclássicos, que formulam suas teorias partindo de uma natureza humana dada, passiva, imutável e de racionalidade hedonista, a abordagem institucionalista vebleniana compreende que os hábitos mentais, que estabelecem a intencionalidade, o comportamento e o discernimento, devem ser analisados a partir de processos de causação. Neste contexto, a ênfase de Veblen nos instintos e hábitos para explicar a ação humana foi herdada de William James (1890) e William McDougall (1908), que buscaram conectar as formas habituais de agir e pensar, as quais são construídas socialmente, aos impulsos derivados da natureza humana. Seguindo a ordem cronológica, passa-se então a analisar estas obras que foram de grande importância para a construção do arcabouço teórico institucionalista.

3.1.1 William James (1842 - 1910)

William James é um importante intelectual norte-americano que, junto com Charles Sanders Peirce e John Dewey, compõe o conjunto dos principais pensadores agrupados sob o rótulo do “pragmatismo” (KINOUCI, 2007). Além disso, é também reconhecido como o pai da psicologia norte-americana, embora suas ideias não tenham resultado na formação de uma escola de pensamento neste ramo do conhecimento (KINOUCI, 2009). Entretanto, sua obra de vinte e oito capítulos, separados por dois volumes, intitulada *The principles of psychology*

(1890) fora uma importante referência para a época, inclusive para Veblen, ao fornecer a ênfase psicológica ao hábito e instinto.

A parte sobre os instintos situa-se no capítulo vinte e oito do segundo volume do trabalho de James (1890, p. 383), e começa a tratar do conceito como sendo “*the faculty of acting in such a way as to produce certain ends, without foresight of the ends, and without previous education in the performance*”. Para o autor, os instintos são impulsos que levam à ação, estão presentes em enorme escala no reino animal e quase sempre são derivados de aptidões nativas. Seu procedimento é o mesmo ao longo do tempo e entre todas as espécies, ou seja, tais impulsos são desencadeados por três subdivisões possíveis: pela sensação, percepção e ideias. Exemplificando a partir das palavras do autor “*to crouch from cold is a sensation-impulse; to turn and follow, if we see people running one way, is a perception-impulse; to cast about for cover, if it begins to blow and rain, is an imagination-impulse*” (JAMES, 1890, P. 384). Além disso, afirma-se que há casos em que uma determinada ação instintiva pode envolver sucessivamente as três classes de afloramento¹.

O autor questiona o senso comum de que a vantagem humana frente às demais espécies se deve ao uso da racionalidade, em detrimento dos instintos. James (1890) interpreta a razão não apenas como um mero poder de inferir sobre as coisas mas como um modo de obedecer impulsos de níveis de complexidade maiores. Tal concepção amplia a noção de instintos, abarcando tanto os impulsos de agir aflorados por fatos distantes quanto partindo de sensações presentes. Deste modo, a superioridade do homem não se deve apenas ao pleno uso da razão, mas também à enorme variedade de impulsos, sendo maior do que qualquer outro animal.

Por outro lado, o poder da memória, da reflexão e da inferência possibilita prever os resultados das ações, uma vez que os resultados dos impulsos frequentemente executados vão sendo conhecidos. Para James (1890), algumas expectativas de consequências devem ser despertadas em todos os casos; e é estas expectativas, de acordo com aquilo que é desejado ou desprezado, o estopim da mudança, podendo reforçar ou inibir o mero impulso. Neste caso, o instinto é teleológico e dotado de certo nível de inteligência.

¹ Como exemplo é ilustrado uma situação habitual da caça de uma presa realizada por um leão (1890, p. 384): “*Thus a hungry lion starts to seek prey by the awakening in him of imagination coupled with desire ; he begins to stalk it when, on eye, ear, or nostril, he gets an impression of its presence at a certain distance ; he springs upon it, either when the booty takes alarm and flees, or when the distance is sufficiently reduced ; he proceeds to tear and devour it the moment he gets a sensation of its contact with his claws and fangs. Seeking, stalking, springing, and devouring are just so many different kinds of muscular contraction, and neither kind is called forth by the stimulus appropriate to the other*”.

It is plain, then, that, no matter how well endowed, an animal may originally be in the way of instincts, his resultant actions will be much modified if the instincts combine, with experience, if in addition to impulses he have memories, associations, inferences, and expectations, on any considerable scale. (JAMES, 1890, p. 390)

Em suma, o autor demonstra a ausência de qualquer antagonismo existente entre os conceitos de instinto e razão e reforça a importância da compreensão do primeiro. Rompe com o senso comum ao afirmar que *“reason, per se, can inhibit no impulses; the only thing that can neutralize an impulse is an impulse the other way”* (JAMES, 1890, p. 393). O que a razão faz é inferir sobre os fatos que excitam a imaginação e, a partir disto, aflorar os impulsos que levarão à ação, de modo que a espécie mais rica na razão também será a mais rica em impulsos instintivos.

Seguindo a obra, James trata do princípio de não uniformidade dos instintos. Aqui ele demonstra a dificuldade na construção de um esquema abstrato para o tratamento dos instintos, de modo que toda ação de um animal seja desencadeada por um instinto em específico. Isso se deve porque os indivíduos de uma mesma espécie não reagem da mesma maneira a partir de uma determinada classe de objetos, como também apresentam mudanças de reação ao longo da vida. Além disso, compreende-se que os eventos e objetos que afloram os instintos, frequentemente, despertam mais de um tipo de impulsão, muitas vezes ambíguos. Então surge a questão: como ocorre a ação instintiva uma vez que mais de uma propensão é aflorada a partir de um evento? É a partir deste princípio que o autor insere uma lei que mais tarde terá grande influência no esquema teórico de Veblen: a lei da inibição de instintos por hábitos.

Nas palavras de James (1890, p. 394) *“the selection of a particular hole to live in, of a particular mate, of a particular feeding-ground, a particular variety of diet, a particular anything, in short, out of a possible multitude, is a very wide-spread tendency among animals, even those low down in the scale”*. Neste caso, cada uma das preferências de ação escolhidas traz junto certa insensibilidade em relação à outras propensões. Certos animais, por exemplo, podem aflorar, em um primeiro momento, impulsos tanto de medo quanto de acariação. O que direcionará a ação, neste caso, será o hábito formado ao longo do tempo, que habilita determinado instinto, enquanto os demais são inibidos. Por outro lado, voltando ao exemplo anterior, se no momento da acariação o indivíduo é recebido por uma mordida do animal, é bem provável que um novo hábito se estabeleça, inibindo o referido instinto, enquanto a propensão ao medo, ou até mesmo à raiva, será aflorada e posta em prática.

Os hábitos limitam e dão formas à ação instintiva, pois os instintos, em sua constituição pura e simples, estão presentes de forma miscelânea nas espécies. Para James (1890, p. 395) *“a habit, once grafted on an instinctive tendency, restricts the range of the tendency itself, and*

keeps us from reacting on any but the habitual object, although other objects might just as well have been chosen had they been the firstcomers”. Em suma, os eventos da vida nos evocam diferentes instintos simultaneamente, e por muitas vezes contrários entre si. Porém, a ação terá como forma os hábitos adquiridos e/ou construídos pelas pessoas ao longo do tempo. Tais hábitos reforçam ou inibem certos instintos e serão mantidos enquanto puderem manter a harmonia entre os resultados da ação e a sensação instintiva.

Por fim, é importante mencionar a distinção feita entre as reações instintivas e as expressões de emoção, uma vez que são classes semelhantes na essência e no plano fisiológico. Conforme James (1890), a excitação instintiva é acompanhada também por certa carga de emoções evocadas. Porém, as emoções não possuem instintos, pois a sua reação termina no próprio corpo do sujeito, enquanto a reação instintiva é capaz de ir além e entrar em relações práticas com o objeto desencadeante. Nas palavras do autor “*the class of emotional, is thus rather larger than that of instinctive, impulses, commonly so called. Its stimuli are more numerous, and its expressions are more internal and delicate, and often less practical*” (JAMES, 1890, p. 442).

3.1.2 William McDougall

Embora o estudo dos instintos tenha sido introduzido no debate acerca da natureza e do comportamento humano pelo *Principles of Psychology* de William James (1890), foi a *Introduction to Social Psychology* (1908) de William McDougall que forneceu uma análise mais sistemática sobre o tema. Conforme Krantz e Allen (1967, p. 326) “*McDougall expanded the domain of behavior explainable by instincts from the relatively naive responses of children and adults in James’ version to all complex social behavior*”. Em especial, o autor foi o responsável por interligar as instituições e costumes de uma sociedade às propensões instintivas individuais, de modo que os hábitos mentais socialmente enraizados poderiam ser explicados a partir das forças biológicas inatas à natureza humana (CRAVENS; BURNHAM, 1971).

Já na introdução de sua principal obra, McDougall (1908) deixa claro a importância dos componentes inatos, como os instintos e as emoções, para a explicação das ações humanas e do ambiente social. Nas palavras do autor “*it is the mental forces, the sources of energy, which set the ends and sustain the course of all human activity—of which forces the intellectual processes are but the servants, instruments, or means—that must be clearly define*” (1908, p. 15).

Para McDougall (1908) a mente humana tem certas tendências inatas ou herdadas que são as fontes essenciais ou os poderes motrizes de todo pensamento e ação, seja individual ou

coletiva, e são as bases das quais o caráter e a vontade dos indivíduos e das nações se desenvolvem gradualmente sob a orientação das faculdades intelectuais. Além disso, essas tendências inatas são verificadas em todas as pessoas, embora possa apresentar diferenças de grau entre os indivíduos de diferentes raças, circunstâncias sociais e estágios culturais.

Assim como James (1890), a concepção de instintos de McDougall (1908) também abarcava os componentes teleológicos, além de ser mais complexa do que apenas tendências ou desvios inatos para certos tipos de movimento. A abordagem do autor busca demonstrar que qualquer ação, por mais puramente instintiva que seja, é o resultado de um processo mental, incapaz de ser descrito em termos estritamente mecânicos. Neste caso, a evocação de um instinto “*it is a psycho-physical process, involving psychical as well as physical changes, and one which, like every other mental process, has, and can only be fully described in terms of, the three aspects of all mental process—the cognitive, the affective, and the conative aspects*” (MCDUGALL, 1908, p. 31). Ou seja, cada instância de comportamento instintivo envolve o conhecimento de alguma coisa ou objeto (parte aferente), um sentimento relacionado (núcleo central), e uma reação a partir da realização de um esforço físico, que pode ser no sentido de uma repulsa ou atração para o objeto referido (parte motora ou eferente). Em suma, o instinto é definido como uma disposição psicofísica hereditária ou inata no qual seu possuidor experimenta uma excitação emocional de uma qualidade particular ao perceber ou prestar atenção a um determinado objeto e, assim, invoca uma ação de maneira particular, ou, pelo menos, sente um impulso em tal direção.

Outra semelhança com James (1890) é o impacto do aprendizado na ação instintiva. Para McDougall (1908, p. 33) “*it is clear that all the higher animals learn in various and often considerable degrees to adapt their instinctive actions to peculiar circumstances*”. As complicações provocadas nos processos instintivos, e que podem resultar em mudanças na ação, são de quatro tipos principais:

- (1) The instinctive reactions become capable of being initiated, not only by the perception of objects of the kind which directly excite the innate disposition, the natural or native excitants of the instinct, but also by ideas of such objects, and by perceptions and by ideas of objects of other kinds;
- (2) the bodily movements in which the instinct finds expression may be modified and complicated to an indefinitely great degree;
- (3) owing to the complexity of the ideas which can bring the human instincts into play, it frequently happens that several instincts are simultaneously excited; when the several processes blend with various degrees of intimacy;
- (4) the instinctive tendencies become more or less systematically organized about certain objects or ideas. (MCDUGALL, 1908, p. 34).

Apresentado as quatro formas de possíveis complicações que os instintos são passíveis de experimentar, o autor parte para uma análise mais minuciosa das três partes componentes do instinto, ou seja, as partes aferente, afetiva e motora. Segundo McDougall (1908) estas três partes componentes do instinto apresentam diferenças em termos de flexibilidade e capacidade de adaptação. Se por um lado as partes aferente e motora são capazes de ser profundamente modificadas, independentemente uma da outra e da parte central, ao longo da trajetória de vida do indivíduo, por outro a parte afetiva persiste ao longo da vida como o núcleo essencial e incontrolável. Neste caso, os processos cognitivos, através dos quais qualquer ação instintiva pode ser iniciada, e os movimentos corporais, pelos quais o processo instintivo atinge seu fim, podem ser alterados constantemente, assumindo uma infinidade de formas. Já as emoções desencadeadas, com as atividades nervosas que acompanham a parte central da disposição, formam a única parte do processo instintivo total que retém seu caráter específico, o qual permanece comum a todos os indivíduos e a todas as situações em que o instinto está em atividade.

O autor chega a exemplificar o funcionamento destes mecanismos a partir de um exemplo em que ilustra a reação de um indivíduo à exposição de um barulho elevado. Como se sabe, em um primeiro momento, no homem e na maioria dos animais, a sensação de medo é instantaneamente evocada quando uma forte explosão, de origem desconhecida é presenciada. Logo, a reação comum e esperada é que o indivíduo se mova em direção oposta ao qual o som fora evocado. McDougall (1908, p. 35) explica os mecanismos responsáveis pela ativação da parte aferente que, conseqüentemente, leva à sensação de medo no núcleo central e, por sua vez, a reação de fuga pela parte motora: *“the afferent inlet, or one of the afferent inlets, of this innate disposition consists in a system of auditory neurones connected by sensory nerves with the ear This afferent inlet to this innate disposition is but little specialised, since it may be excited by any loud noise”*. Na medida em que a experiência vai demonstrando que estes barulhos não são acompanhados de efeitos prejudiciais, a tendência é que os agentes vão adaptando tanto a parte aferente quanto a eferente, de forma que dificilmente a sensação de medo seja aflorada. Percebe-se que a parte central, responsável pelas emoções, não fora alterada, apenas que outros tipos de sensações serão ativados na medida em que a capacidade de percepção se modifica. Para McDougall (1909, p. 36), *“this implies that the perceptual disposition, the afferent inlet of the instinct, has become further specialized”*.

Desta forma, percebe-se que os instintos não podem ser definidos como meros reflexos que entram em atividade quando excitados, mas que empregam certo grau de racionalidade na medida em que tanto a parte aferente quanto a motora são modificadas para adaptar aos choques

do ambiente e, assim, obter melhores resultados. Além disso, a ação instintiva, para McDougall (1908), não é apenas uma resposta às dores e prazeres, que por muitos psicólogos foram considerados os únicos motivos da atividade humana. O prazer e a dor não são em si molas de ação, o que ocorre é que tais sensações servem para modificar os processos instintivos, cabendo ao prazer sustentar e prolongar qualquer modo de ação, enquanto a dor interrompe e altera o processo.

A ideia central do esquema teórico de McDougall (1908) é que o instinto é o principal motor de toda atividade humana. Aqui, os hábitos entram como componentes secundários, uma vez que são derivados das propensões instintivas. Os hábitos mentais adquiridos são frutos de atividades frequentemente repetidas, as quais são postas em práticas pelos instintos. Nas palavras do autor, “*an acquired mode of activity becomes by repetition habitual, and the more frequently it is repeated the more powerful becomes the habit as a source of impulse or motive power*” (MCDOUGALL, 1908, p. 41). Apesar de essenciais para a caracterização, os hábitos sozinhos não são capazes de explicar a ação humana pois na ausência de instintos, nenhum pensamento e ação poderiam ser realizados, de forma que nenhum hábito de pensamento poderia ser formado. Em suma, os impulsos instintivos determinam os fins de todas as atividades e fornecem o poder motriz pelo qual todas os processos mentais são sustentados. Desta forma, se retirarmos todas as disposições instintivas teríamos um organismo incapaz de qualquer tipo de atividade, sendo que “*all the complex intellectual apparatus of the most highly developed mind is but a means towards these ends*” (ibidem).

3.2 O IMPACTO DOS PRINCÍPIOS DA PSICOLOGIA DOS HÁBITOS E INSTINTOS NAS IDEIAS DE VEBLEN

Compreende-se que os instintos, juntamente com os hábitos, compõem o principal pilar da natureza humana empregada na teoria institucionalista lançada por Veblen. Conforme Jensen (1987), toda teoria socioeconômica possui uma teoria sobre a natureza humana e, neste caso, para o institucionalismo Vebleniano esta é concebida a partir da psicologia dos hábitos e instintos, de Willian James e Willian McDougall, além da biologia evolucionária de Charles Darwin. A importância dada aos instintos é evidenciada já nas primeiras passagens do livro *The Instinct of Workmanship: And the State of Industrial Arts*, publicado em 1914:

For mankind as for the other higher animals, the life of the species is conditioned by the complement of instinctive proclivities and tropismatic aptitudes with which the species is typically endowed. Not only is the continued life of the race dependent on the adequacy of its instinctive proclivities in this way, but the routine and details of its life are also, in the last resort, determined by these instincts. These are the prime movers in human behaviour, as in the behaviour of all those animals that show self-direction or discretion. Human activity, in so far as it can be spoken of as conduct, can

never exceed the scope of these instinctive dispositions, by initiative of which man takes action. Nothing falls within the human scheme of things desirable to be done except what answers to these native proclivities of man. These native proclivities alone make anything worth while, and out of their working emerge not only the purpose and efficiency of life, but its substantial pleasures and pains as well. (VEBLEN, 1914, p. 1)

Esta obra é considerada um dos trabalhos fundamentais de Veblen, pois é onde se presencia uma sistematização mais acabada dos fundamentos de sua economia política (CAVALIERI, 2009). Inclusive é considerado pelo próprio autor como o mais importante de seus escritos, sendo os primeiros capítulos dedicados a examinar a formação dos instintos e as relações com os hábitos e as instituições (MONASTÉRIO, 1998).

Ao utilizar da psicologia dos hábitos e instintos, Veblen se preocupou em distanciar sua compreensão da natureza humana de qualquer reducionismo (HODGSON, 2004, 2007). A incorporação dos instintos na análise evitou uma concepção de indivíduo redutível à estrutura social. Ou seja, as instituições condicionam os pensamentos e ações dos agentes, mas devem respeitar os limites impostos pelas impulsões instintivas. Por outro lado, o autor impõe limites sobre os quais os hábitos mentais e as atitudes das pessoas se tornam determinadas pelas condições fisiológicas, como também rejeita a ideia de que os fenômenos sociais possam ser explicados apenas a partir dos indivíduos. Logo, a natureza humana e, conseqüentemente, a estrutura social, respondem tanto pela dotação instintiva quanto pela estrutura institucional desenvolvida cumulativamente ao longo do tempo². Conforme Hodgson (2004, p. 133):

Humans are biotic as well as social beings, so their biology cannot be ignored. Socio-economic evolution must thus be regarded 'as a substantial unfolding of life as well'. However, socio-economic phenomena were not seen as reducible to the biotic substratum. The 'theory of the social process' had to be compatible with, but also more than, the theory of the evolution of human life.

Essa posição é inclusive reforçada na crítica que Veblen faz à Marx no período em que o autor institucionalista foi editor da revista *Journal of Political Economy*, entre os anos de 1893 e 1897, na qual publicou 11 trabalhos analisando o socialismo e o marxismo. Conforme Hodgson (2004), mesmo Veblen tendo sido influenciado pelas ideias do autor socialista, a crítica principal é que faltou nos escritos de Marx um tratamento adequado sobre a natureza

² Apesar da fuga de qualquer reducionismo, Veblen é reconhecido principalmente pela forte oposição as ideias hobbesianas sobre a natureza humana. Conforme Cavalieri (2009, p. 438) "Veblen é um defensor da ideia bastante presente em Montesquieu e que Crèvecoeur disseminou nos Estados Unidos: 'o ambiente faz o homem'. O natural e o social. Quando Veblen combate a percepção hobbesiana da natureza humana - e em paralelo a marginalista e a darwinista social - ele está argumentando que tal ideia não combina com a preservação da espécie no seu ambiente natural".

humana. “*Veblen rightly argued that the mere class position of an individual as a wage labourer or a capitalist tells us very little about the specific conceptions or habits of thought, and thereby the likely actions, of the individuals involved*”³ (HODGSON, 2004, p. 133).

Percebe-se que a incorporação dos instintos na teoria institucionalista ocorre a partir do esforço para fugir do determinismo social, ou seja, evitar utilizar uma concepção de indivíduo perfeitamente maleável pelas circunstâncias do ambiente. No geral, para Veblen, havia um limite para o condicionamento do indivíduo pela sociedade, e isto tem relação com os instintos. A posição de classe de um agente, empresário ou operário, não necessariamente levaria à uma determinada visão do mundo, e muito menos um padrão de ação específico. Neste caso, o fato de que as circunstâncias podem afetar profundamente os agentes não significa que estes sejam passíveis de constante ajustamento, havendo, portanto, limites fornecidos pela própria natureza humana (HODGSON, 2004).

A psicologia dos hábitos e instintos também critica as teorias Darwinianas que defendem que a capacidade mental humana tem evoluído gradualmente ao longo do tempo, partindo de graus menores de capacidade e autonomia - com predomínio das propensões instintivas em detrimento da razão nos estágios iniciais, verificados nos nossos ancestrais pré-humanos – até alcançar os níveis atuais de deliberação, banindo o protagonismo inicial dos instintos (HODGSON, 2004). Neste caso, a posição tanto de Veblen quanto dos autores da psicologia dos hábitos e instintos é de que a consciência, acompanhada da razão, não apareceu subitamente na mente do ser humano, e muito menos encostaram de lado os instintos. O que se defende é que a racionalidade não age de forma autônoma, de modo que “*the conscious elements of the human mind have necessarily been built upon, and must operate through, less conscious mental mechanisms*” (HODGSON, 2004, p. 163). Em outras palavras, todo o aparato intelectual de nível de complexidade maior deve responder, de algum modo, às disposições instintivas. Veblen (1914, p. 6) trata essa questão da seguinte forma:

It is a distinctive mark of mankind that the working-out of the instinctive proclivities of the race is guided by intelligence to a degree not approached by the other animals. But the dependence of the race on its endowment of instincts is no less absolute for this intervention of intelligence; since it is only by the prompting of instinct that reflection and deliberation comes to be so employed, and since instinct also governs the scope and method of intelligence in all this employment of it.

³ Por outro lado, Veblen realiza uma análise semelhante, em essência, ao do autor socialista em seu *The Engineers and the Price System*, apontando certos comportamentos, hábitos e propensões instintivas e combinando com suas respectivas classes sociais.

Veblen deixa claro o contraste entre a noção de instinto utilizada em suas obras e aquela tomada como senso comum, verificada no trabalho de Jacques Loeb (1900). Para este, os instintos se limitam aos reflexos provocados por diversos tipos de estímulos no meio ambiente. Tais reflexos são também chamados de tropismas⁴. Já para o autor institucionalista, os instintos são mais do que meras impulsões reflexivas, envolvendo consciência e desencadeando a reflexão para tomadas de decisões de níveis de complexidade mais altas. Neste caso, a característica fundamental de um instinto é a sua capacidade de propor uma finalidade, de modo que a ação instintiva é uma categoria teleológica. Além disso, o instinto também estimula o esforço cognitivo de maior nível na mente humana ao aflorar impulsos primários que direcionam os processos deliberativos que resultarão em ações inteligentes.

These various native proclivities that are so classed together as "instincts" have the characteristic in common that they all and several, more or less imperatively, propose an objective end of endeavour. On the other hand what distinguishes one instinct from another is that each sets up a characteristic purpose, aim, or object to be attained, different from the objective end of any other instinct. Instinctive action is teleological, consciously so, and the teleological scope and aim of each instinctive propensity differs characteristically from all the rest. [...] "Instinct," as contra-distinguished from tropismatic action, involves consciousness and adaptation to an end aimed at. (VEBLEN, 1914, p. 3 - 4).

Há vários princípios que cercam a relação entre instintos e hábitos na abordagem vebleniana, mas o geral é que os primeiros fornecem os propósitos da vida dos homens, tanto no âmbito individual quanto em sociedade, enquanto o segundo configura as formas de perseguir estes objetivos.

The apparatus of ways and means available for the pursuit of whatever may be worth seeking is, substantially all, a matter of tradition out of the past, a legacy of habits of thought accumulated through the experience of past generations. So that the manner, and in a great degree the measure, in which the instinctive ends of life are worked out under any given cultural situation is somewhat closely conditioned by these elements of habit, which so fall into shape as an accepted scheme of life. (VEBLEN, 1914, p. 7)

Neste caso, os instintos são vistos como propriedades grosseiras, sem estabelecer uma forma aparente, atuando como uma espécie de energia a ser canalizada para alguma direção. Para James (1890) os instintos são categorias cuja classificação é obstaculizada por atuarem de

⁴ Loeb (1900, p. 6 – 8) define os instintos e sua característica tropismática nas seguintes palavras: “Instincts are defined in various ways, but no matter how the definition is phrased the meaning seems to be that they are inherited reflexes so purposeful and so complicated in character that nothing short of intelligence and experience could have produced them. (...) Among the elements which compose these complicated instincts, the tropisms (heliotropism, chemotropism, geotropism, stereotropism) play an important part. (...) It is evident that there is no sharp line of demarcation between reflexes and instincts. We find that authors prefer to speak of reflexes in cases where the reaction of single parts or organs of an animal to external stimuli is concerned; while they speak of instincts where the reaction of the animal as a whole is involved (as is the case in tropisms)”.

um modo contínuo, onde as etapas de início, meio e fim não são tão aparentes como as ações postas em prática. Ou seja, as propensões podem permanecer mesmo após o cessar de uma ação, como também serem afloradas bem antes do ponto de partida de sua realização. Para o autor expoente do pragmatismo, um observador externo pode ser levado a concluir que não há qualquer propensão instintiva nos períodos de atividade inexistente, pois, aparentemente, “*the original impulse which got us homes, wives, dietaries, and friends at all, seems to exhaust itself in its first achievements and to leave no surplus energy for reacting on new cases*” (JAMES, 1890, p. 395). Além disso, os instintos têm uma característica “miscelânea”, causando relações de sobreposição, combinação e interferência entre distintas propensões, dificultando atribuir a cada ação um instinto correspondente. Isso é verificado em Veblen (1914, p. 11) na passagem que se segue:

It results that, on physiological grounds, the common run of human instincts are not to be conceived as severally discrete and elementary proclivities. The same physiological processes enter in some measure, though in varying proportions, into the functioning of each. In instinctive action the individual acts as a whole, and in the conduct which emerges under the driving force of these instinctive dispositions the part which each several instinct plays is a matter of more or less, not of exclusive direction. They must therefore incontinently touch, blend, overlap and interfere, and can not be conceived as acting each and several in sheer isolation and independence of one another. The relations of give and take among the several instinctive dispositions, therefore— of inoculation, "contamination" and cross purposes— are presumably slighter and of less consequence for the simpler and more apparently tropismatic impulses while on the other hand the less specific and vaguer instinctive predispositions, such as the parental bent or the proclivity to construction or acquisition, will be so comprehensively and intricately bound in a web of correlation and inter-dependence that hard and fast lines of demarcation can scarcely be drawn between them.

Assim, Veblen não se preocupa em identificar e analisar a infinidade de propensões atuantes e armazenadas na mente humana, no sentido de elaborar uma divisão real para o tratamento do comportamento dos indivíduos. O que o autor faz é abstrair da natureza humana alguns instintos e destacá-los de dentro de um emaranhado indiscriminável de propensões, como o “*workmanship*”, de modo que esta adequação se torna mais uma construção teórica útil para os objetivos propostos (MONASTÉRIO, 1998). Como será visto nas próximas seções, cada inclinação está alinhada com um objetivo específico que direciona as ações humanas. É a partir destes “sentidos”, de forma independente do ambiente institucional, que Veblen sugere sua tipificação acerca dos instintos.

Se os instintos são concebidos de forma grosseira, sobrepostos e combinados entre si, e sem nenhum modo de manifestação determinado – exceto pelos casos tropismáticos, os quais são referentes às reações reflexivas –, são os hábitos os responsáveis por dar forma às propensões afloradas pelo ambiente. A importância dos hábitos na realização dos objetivos

propostos pelos instintos se deve pela frequência da mutação do ambiente. Isto pois, a característica de imutabilidade dos instintos, ao menos no curto prazo, os transformam em instrumentos impróprios para lidar com as necessidades mais imediatas em um contexto passível de mudança a qualquer momento. Neste caso, os hábitos, sendo mais adaptáveis do que os instintos, são necessários para tratar as circunstâncias complexas e mutáveis, uma vez que operam sobre um conjunto crescente de conhecimento e, assim, elaborando meios para a realização dos impulsos.

Na abordagem vebleniana, tanto os instintos quanto os hábitos são de grande importância na explicação da conduta humana (VEBLEN, 1914). São dois elementos de natureza distinta mas complementares e interdependentes. Os instintos são considerados dotações inatas, incorporados às pessoas desde os primeiros instantes de vida. São propriedades biológicas e, portanto, hereditárias, transmitidas a partir dos genes. Já os hábitos são de natureza social, adquiridos e construídos ao longo da vida humana. Também são hereditários, mas sua transmissão se dá a partir das experiências compartilhadas entre vários indivíduos de diferentes gerações.

Em um primeiro momento tem-se que os fenômenos do ambiente – e neste inclui-se tanto a estrutura física quanto a institucional –, afloram um conjunto de instintos. Dependendo da conjuntura pode ocorrer de outras propensões venham à tona, inclusive de caráter divergente entre si. Porém, os hábitos já estabelecidos selecionarão qual ou quais propensões serão postas para atuar. Já nos casos em que não há constituído nenhum hábito, os instintos manifestados terão de ativar o processo cognitivo para, assim, configurar ações e formas de pensamento. Posteriormente, a habituação surge como consequência da reprodução constante destas ações e modos de pensar. Neste momento, ocorre uma espécie de enxerto do referido hábito com os instintos evocados, de modo que o primeiro “*restricts the range of the tendency itself, and keeps us from reacting on any but the habitual object*” (JAMES, 1890, p. 395). Aqui, os hábitos agem delimitando tanto a parte eferente quanto a aferente dos instintos, ou seja, passam a manipular a percepção – dar mais atenção para determinados aspectos de um evento enquanto outros são ignorados ou deixado em segundo plano – e a forma de reação.

É importante ter em mente que outros tipos de ações – instintiva e habitual – podem ser aflorados a partir do mesmo fenômeno, mas isto dependerá de uma série de fatores. James (1890) cita o exemplo da dupla sensação de medo e o desejo de acariciar despertados pela presença de alguns tipos de animais. A propensão posta em prática dependerá de qual se encontra em modo mais intenso na mente do indivíduo como também do processo cognitivo aplicado para avaliar a situação. A escolha poderá ser alterada dependendo do resultado da ação

realizada. Uma criança, em suas primeiras tentativas de afagar um cachorro, pode rever este gesto no caso do animal reagir com uma mordida. Consequentemente, a sensação de medo pode dominar a mente do indivíduo sempre que um cão seja avistado, fazendo com que a relutância contínua em tocar este tipo de animal se torne habitual.

Conforme James (1890), os hábitos delimitam quais os instintos serão representados, via ação ou pensamento, dentro de uma miscelânea ao qual estão inseridos. Neste caso, assim como para Veblen, James também concebe hábitos e instintos como igualmente importantes na determinação da conduta humana. Já McDougall (1908), apesar de seguir a mesma linha de raciocínio, coloca os hábitos em segundo plano, enquanto os instintos alcançaram status de protagonista.

A importância dada por Veblen aos instintos em sua teoria enfrentou algumas oposições de autores dentro da própria corrente de pensamento institucionalista. Hodgson (2004), por exemplo, afirma que o autor incorreu no erro de sobrevalorizar o componente instintivo da natureza humana em suas análises quando, para ele, os hábitos e instituições deveriam predominar. Posição semelhante é verificada por John Dewey, autor contemporâneo de Veblen e que também fora membro do “*Metaphysical Club*”, juntamente com James. Outros autores também criticaram a teoria dos instintos de Veblen, mas o ataque foi no sentido de que a análise do autor é imbuída de valor, o que impede uma neutralidade da análise. Isto se verifica nos trabalhos de A. L. Harris (1953), D. Aaron (1947), W. P. Metzger (1949), e L. E. Dobriansky (1955). Mas os principais destaques se devem à Ayres (1921a) e Knight (1924), que criticaram o autor institucionalista por associar o comportamento humano aos tipos de instintos. Uma análise mais aprofundada sobre as principais críticas à teoria dos instintos de Veblen será feita mais à frente neste capítulo.

3.2.1 A crítica vebleniana ao homo economicus: os instintos e a natureza humana em Veblen

A primeira aparição dos instintos como elemento de análise do comportamento dos agentes econômicos se deu no breve ensaio intitulado *The Instinct of Workmanship and the Irksomeness of Labor*, publicado em 1898 pela *American Journal of Sociology*. Neste trabalho o autor tem como intenção contestar a natureza humana utilizada nas obras dos autores clássicos de economia, representada pelo *homo economicus*. Veblen (1898b, p. 187) inicia questionando o princípio que estabelece que “*man instinctively revolts at effort that goes to supply the means*

of life". A crítica vai em direção à teoria de utilidade marginal⁵, a qual aborda o trabalho como uma desutilidade, ou desprazer. Por ser um meio de sobrevivência, o trabalho realizado pelo homem não deveria ser considerado de tal forma. Neste momento, o contraponto do autor institucionalista se apoia nos elementos contidos na teoria da seleção natural de Darwin, com a afirmação de que seria impossível qualquer espécie emergir e se tornar estável se seus integrantes fossem dotados por qualquer aversão às atividades necessárias para a subsistência. Logo, o tipo de agente representado pelas características do *homo economicus*, idealizado pelos economistas clássicos, se torna uma anomalia devido à sua incoerência em relação à natureza das demais espécies. O autor institucionalista ironiza este arcabouço, afirmando que tal desvio de caráter somente poderia encontrar explicação se “*have been intruded into his make-up by some malevolent ex machina*” (ibid.).

A investida contra o *homo economicus* também acontece em “A Teoria da Classe Ociosa”. Já nos primeiros capítulos da célebre obra de 1899, o autor repudia o motivo imputado pelas doutrinas clássicas para explicar a luta pela riqueza por parte dos agentes econômicos. Nestas teorias a demanda por bens é interpretada como um esforço para garantia dos meios de subsistência e melhorias de bem estar. A principal crítica, neste ponto, é sobre a natureza imutável do indivíduo. Para Veblen (1899a) este caráter de demanda é verificado apenas nos primeiros estágios de desenvolvimento das sociedades humanas, os quais eram caracterizados por um baixo nível de eficiência e domínio das técnicas produtivas. Neste período a demanda era essencialmente para suprir as necessidades básicas de sobrevivência, pois a quantidade de produção era insuficiente para qualquer outra finalidade. Porém, na medida em que a eficiência produtiva cresce outros propósitos surgem. A teoria econômica clássica incorpora a luta por riqueza no intuito de almejar padrões mais elevados de conforto e bem estar, porém, conforme o autor institucionalista demonstra, este objetivo não é condizente com o eterno esforço de acumulação. Ou seja, as melhorias no padrão de vida encontram certos limites e, a partir deste ponto a ampliação de patrimônio apenas se justifica por outros desejos.

Estes motivos adicionais, que não são contemplados pelo *mainstream* econômico, são explicados por Veblen a partir da introdução dos instintos. Veblen (1899a) demonstra que o objetivo presente nos hábitos de acumulação tem como base a interação entre o instinto para a emulação e a passagem de um estágio de desenvolvimento pacífico para um predatório em uma sociedade. No estágio predatório a riqueza passa a ser perseguida não para suprir as necessidades fisiológicas, mas para conferir um status de honorabilidade ao seu possuidor frente

⁵ O autor faz uma crítica mais aprofundada, de conteúdo metodológico, sobre a teoria da utilidade marginal em “*The limitations of marginal utility*” (1909).

aos demais componentes do grupo. Para que isto ocorra é preciso que o domínio técnico dos meios de produção viabilize a comunidade a ultrapassar o nível de produção necessário para a manutenção da vida e, conseqüentemente, possibilite que uma parcela dos indivíduos se aproprie dos excedentes. As melhorias das condições produtivas, associadas com o instinto emulativo dos agentes, geram ainda outras transformações nas instituições da sociedade que vão além dos hábitos de demanda, como a origem da propriedade privada e da classe ociosa.

Veblen busca nas propensões instintivas humanas não apenas criticar os pressupostos do *homo economicus* da economia clássica, mas também incorporar estes elementos na formulação de uma teoria de natureza humana que seja compatível com os princípios filosóficos darwinistas. Ou seja, seu objetivo é a transformação da economia em uma ciência evolucionária. Para isso, os instintos são fundamentais em sua abordagem, pois estes são os propulsores principais que desencadeiam a mudança dos hábitos e instituições que, conseqüentemente, altera todo o conjunto de regularidades do sistema. Esta intenção fica clara em seu *paper* de 1898, chamado “*Why is Economics not an Evolutionary Science?*”, quando o autor institucionalista menciona que o indivíduo hedonista não pode fornecer os elementos fundamentais para a compreensão dos fatos econômicos.

Spiritually, the hedonistic man is not a prime mover. He is not the seat of a process of living, except in the sense that he is subject to a series of permutations enforced upon him by circumstances external and alien to him. The later psychology, reinforced by modern anthropological research, gives a different conception of human nature. According to this conception, it is the characteristic of man to do something, not simply to suffer pleasures and pains through the impact of suitable forces. He is not simply a bundle of desires that are to be saturated by being placed in the path of the forces of the environment, but rather a coherent structure of propensities and habits which seeks realization and expression in an unfolding activity. According to this view, human activity, and economic activity among the rest, is not apprehended as something incidental to the process of saturating given desires. The activity is itself the substantial fact of the process, and the desires under whose guidance the action takes place are circumstances of temperament which determine the specific direction in which the activity will unfold itself in the given case. (VEBLEN, 1983 [1899a], p. 390)

Logo, os instintos, juntamente com os hábitos, constituem elementos fundamentais para a composição do agente econômico na teoria institucional, permitindo analisar os fenômenos por um prisma evolucionário, que se desdobra a partir de relações causais cumulativas. É a partir da teoria dos instintos que Veblen atribui a existência de múltiplas finalidades que ditam as ações econômicas dos agentes. Seu modelo teórico permite que cada objetivo seja explicado a partir de relações de causa e efeito, de modo que cada instinto é aflorado levando em conta a interação dos seres humanos com o ambiente material e social onde se encontram.

Neste sentido, o autor desenvolveu tipificações de instintos que dominaram a mente dos indivíduos em cada etapa do desenvolvimento cultural e, assim, ditaram a dinâmica social e econômica. Como será visto nos tópicos seguintes, cada propensão humana apresentada tem uma causa e, conseqüentemente, um efeito sobre o conjunto de hábitos e instituições, fazendo com que o componente dos instintos tenha posição de destaque na abordagem vebleniana.

3.2.2 O instinto para o artesanato e suas imbricações com a inclinação parental e a curiosidade desinteressada

Apesar de se opor à visão do homem como um ser naturalmente avesso ao esforço produtivo, Veblen não nega que tal aversão tenha aparecido e se fortalecido na sociedade moderna. Para entender os desdobramentos que levaram uma parcela dos indivíduos a se comportarem como tal, Veblen (1898b) deduz a existência de alguns instintos – dentro de um emaranhado de propensões, cuja dimensão é indefinida – que se julga como essenciais para explicar o comportamento econômico verificado ao longo da história.

O primeiro deles é o *instinct of workmanship*, traduzido como instinto para o trabalho eficaz ou instinto para o artesanato. Para Veblen, o homem é um ser ativo, que age sempre em busca de um propósito, de modo que esta característica se estabelece como uma propensão instintiva canalizada para a realização de algum fim concreto e objetivo (VEBLEN, 1983 [1899a]). Tal propensão tem como finalidade a busca por eficiência no trabalho produtivo, aversão à futilidade e ações sem propósito. Conforme o autor, o instinto para o artesanato está presente em todos os agentes, sendo que a espécie humana somente pôde se adaptar e se desenvolver em seu meio ambiente por possuir esta propensão, a qual é considerada pelo autor "*the more generic, more abiding trait of human nature*" (VEBLEN, 1898b, p. 190).

Segundo o autor institucionalista, o instinto para o artesanato tem uma posição destacada dentre a maioria, pois nas relações de sobreposição, combinação e interferência que se estabelece entre as inclinações "*there are few lines of instinctive proclivity that are not crossed and coloured by some ramification of the instinct of workmanship*" (VEBLEN, 1914, p. 29). As poucas linhas instintivas que não são tangenciadas pelo instinto para o artesanato são, em grande maioria, as propensões tropismáticas. Assim, o instinto para o artesanato age como propulsor dominante das atividades que requerem um nível mínimo de cognição, inclusive habilitando os hábitos para exercer um papel importante na realização.

No pensamento vebleniano percebe-se que o instinto para o trabalho eficaz é reconhecido como uma das propensões fundamentais da natureza humana, dominando a mente

dos indivíduos em todos os estágios do desenvolvimento cultural. Por outro lado, não há muito que dizer sobre a sua forma “pura”, pois em grande parte das vezes, como se percebe nas obras do autor, ela atua em conjunto com outras inclinações. Na medida em que as sociedades vão avançando, outras propensões entram em cena e contaminam este instinto básico, não o eliminando, mas modificando seu modo de atuação. Segundo Cavalieri (2009, p. 433), “Thorstein Veblen montou seu sistema a partir de instintos que podem interagir para produzir resultados que não estariam contidos na intenção original destas propensões básicas”. Enquanto que nas etapas iniciais, em especial na cultura primitiva, o autor apresenta a forte dominância de ações voltadas para satisfazer os desejos derivados da interação entre o instinto para o artesanato e a inclinação paternal (*parental bent*), nos períodos subsequentes entram em cena a curiosidade desinteressada (*idle curiosity*) e o instinto predatório.

No primeiro caso, a inclinação paternal se refere à propensão dos indivíduos em se preocupar com o bem-estar das gerações vindouras, indo além da criação dos próprios filhos e abrangendo o grupo como um todo⁶. Cavalieri (2009, p. 328) resume a distinção entre o *workmanship* e o *parental bent*:

Se o instinto do trabalho eficaz deveria ser uma necessidade para a sobrevivência do indivíduo, levando os mais dotados com esta inclinação a sobreviverem durante o processo de seleção natural, a inclinação paternal seria o instinto que lidaria com a sobrevivência da espécie, do grupo como unidade biológica de seleção.

A conexão entre as duas propensões é verificada em diversos momentos da obra de 1914 do autor institucionalista. Ainda na introdução é citada a importância dos dois instintos para o sucesso da vida humana nos primeiros estágios de desenvolvimento:

Chief among those instinctive dispositions that conduce directly to the material well-being of the race, and therefore to its biological success, is perhaps the instinctive bias here spoken of as the sense of workmanship. The only other instinctive factor of human nature that could with any likelihood dispute this primacy would be the parental bent. Indeed, the two have much in common. They spend themselves on much the same concrete objective ends, and the mutual furtherance of each by the other is indeed so broad and intimate as often to leave it a matter of extreme difficulty to draw a line between them. Any discussion of either, therefore, must unavoidably draw the other into the inquiry to a greater or less extent, and a characterisation of the one will involve some dealing with the other. (VEBLEN, 1914, p. 25 – 26)

É possível compreender que a conexão entre o instinto para o artesanato e a inclinação paternal dá forma à um conjunto de hábitos que são essenciais para a sobrevivência da espécie. O *parental bent* contamina o *workmanship* de modo que o esforço ativo do indivíduo e sua

⁶ A incorporação da inclinação paternal nas obras de Veblen se deu pela influência da *Social Psychology* de McDougall.

busca para a realização de algo útil seja direcionado para atender as necessidades da comunidade, e não apenas direcionado para o atendimento dos desejos individuais. Assim, a aliança entre o instinto para o trabalho eficaz e o instinto paternal tem como resultado o estabelecimento de hábitos que visam realizar, de modo eficiente, atividades produtivas com serventia para o grupo.

Na medida em que a sociedade se desenvolve, domina as técnicas produtivas e garante uma situação confortável em relação aos meios necessários para a subsistência, outros instintos passam a ser aflorados, uma vez que as condições materiais mais avançadas tornam a realização destas propensões mais propícias. Este é o caso da inclinação para a “curiosidade desinteressada”.

Para Veblen, a inclinação para a curiosidade desinteressada é fortemente relacionada com a atividade da livre busca de conhecimento, desprendida de qualquer finalidade estipulada *a priori*. O conceito mais acabado pode ser visto na obra de 1914 (p. 85), onde o autor define o referido instinto da seguinte forma: “*an ‘idle’ curiosity by force of which men, more or less insistently, want to know things, when graver interests do not engross their attention*”⁷. Ou seja, a curiosidade desinteressada direciona o indivíduo para satisfazer seu desejo de desvendar as causas desconhecidas de qualquer fenômeno de interesse, isto impulsionado pela simples vontade de conhecer a realidade. Porém, é em seu artigo de 1906, publicado na *American Journal of Sociology*, com o título *The Place of Science in Modern Civilisation*, que o autor analisa mais profundamente este instinto.

Neste trabalho o autor institucionalista distingue as ações lideradas pela *idle curiosity* daquelas cuja carga cognitiva responde por um caráter mais pragmático. Se o conhecimento pragmático é utilizado para servir a um fim desejado, imbuído de propósito e utilidade, o aprendizado adquirido pela curiosidade desinteressada não necessariamente se enquadrará em qualquer sistema de usos, ou seja, “*this outlying chain of response is unintended and irrelevant. Except in urgent cases, such an idle response seems commonly to be present as a subsidiary phenomenon*” (VEBLEN, 1906, p. 6). Nas palavras do institucionalista norte americano, isto ocorre pois “*This idle curiosity formulates its response to stimulus, not in terms of an expedient line of conduct, nor even necessarily in a chain of motor activity, but in terms of the sequence of activities going on in the observed phenomena*” (VEBLEN, 1906, p. 7). Consequentemente,

⁷ Novamente, Veblen cita as referências das obras principais de James e McDougall, demonstrando que os referidos autores também concordavam com a existência de uma predisposição humana para a busca de conhecimento.

tem-se que a gama de conhecimento derivado da curiosidade desinteressada pode ser útil para aplicações pragmáticas, mas o contrário não se verifica.

On the human plane, intelligence (the selective effect of inhibitive complication) may throw the response into the form of a reasoned line of conduct looking to an outcome that shall be expedient for the agent. This is naive pragmatism of the developed kind. There is no longer a question but that the responding organism is an 'agent' and that his intelligent response to stimulus is of a teleological character. But that is not all. The inhibitive nervous complication may also detach another chain of response to the given stimulus, which does not spend itself in a line of motor conduct and does not fall into a system of uses. (VEBLEN, 1906, p. 6).

Desta forma, a disposição da curiosidade desinteressada guia as ações para a “perseguição do conhecimento a partir de objetividade quase cega”, sem pragmatismo, podendo ser cunhada como a propulsora principal do desenvolvimento da ciência moderna (CAVALIERI, 2009, p. 423). Além disto, o estoque de conhecimento acumulado a partir de ações empenhadas por esta propensão pode auxiliar na melhoria de diversas atividades, tecnologias, costumes e hábitos, embora a prática da investigação, ligada à curiosidade desinteressada, não tenha esta finalidade. Neste caso, para que o conhecimento derivado de uma ciência “neutra”, desapaixonada, seja revertido em algo produtivo, com resultado em inovações tecnológicas, rotinas e técnicas de produção mais eficazes, são necessárias ações com base no instinto para o artesanato. Logo, o instinto para o trabalho eficaz pode incorporar as novas informações, assimiladas a partir do esforço investigativo realizado via curiosidade desinteressada, para atender alguma pretensão útil, de uma maneira alternativa e mais eficaz.

“Human curiosity is doubtless an "idle" propensity, in the sense that no utilitarian aim enters in its habitual exercise; but the material information which is by this means drawn into the agent's available knowledge may none the less come to serve the ends of workmanship. A good share of the facts taken cognizance of under the spur of curiosity is of no effect for workmanship or for technological insight, and that any of it should be found serviceable is substantially a fortuitous circumstance.” (VEBLEN, 1914, p. 88)

Aliás, conforme demonstrado por Veblen (1906, 1914), o instinto da curiosidade é passível de contaminação pelo instinto para o artesanato. Uma vez que a inclinação para o trabalho eficaz faz uso de todo o conhecimento disponível, reduzindo e sistematizando toda a sabedoria adquirida via os esforços ligados à curiosidade desinteressada, de forma a torná-la útil para atingir os fins desejados, a contaminação ocorre a partir do momento em que a investigação científica é direcionada para atender os objetivos impostos pelo instinto para o artesanato. Desta forma, *“the large generality of human knowledge this will mean that the raw*

material of observed fact is selectively worked over, connected up and accumulated on lines of a putative teleological order of things” (VEBLEN, 1914, p. 88). Este fenômeno, para o autor institucionalista, prejudicaria os avanços verificados na sociedade ocidental a partir do estabelecimento da ciência moderna, pois a capacidade de estudar os fenômenos de modo desapaixonado e impessoal, lidando somente com os fatos tangíveis, estaria comprometida.

Porém, segundo a interpretação de Veblen (1906) sobre o avanço científico ao longo do tempo, a tendência verificada a partir do século XIX é de maior impessoalidade e liberdade no trabalho investigativo. Nas palavras do autor *“Since the machine technology has made great advances, during the nineteenth century, and has become a cultural force of wide-reaching consequence, the formulations of science have made another move in the direction of impersonal matter-of-fact”* (VEBLEN, 1906, p. 17). Entretanto, a ciência moderna enfrenta certa resistência de uma parcela da sociedade em face de uma maior conveniência concebida, ao menos no curto prazo, do conhecimento pragmático. A pouca utilidade no curto prazo do conhecimento derivado da propensão da curiosidade desinteressada implica, em certos momentos, no mau julgamento dos “homens comuns”, ou seja, dos que não participam das atividades científicas. Estes indivíduos dotados de habilidades supostas como supérfluas *“are accounted dreamers, or in extreme cases their more sensible neighbours may even rate them as of unsound mind”* (VEBLEN, 1914, p. 87). Já no artigo de 1906 (p. 20), o autor institucionalista trata deste desprezo nas seguintes palavras:

This pragmatic lore stands over against science with something of a jealous reserve. The pragmatists value themselves somewhat on being useful as well as being efficient for good and evil. They feel the inherent antagonism between themselves and the scientists, and look with some doubt on the latter as being merely decorative triflers, although they sometimes borrow the prestige of the name of science.

Ademais, deve-se ter em mente que o senso da curiosidade vã, em sua forma mais pura, despreendida de qualquer contato íntimo com o instinto para o artesanato, encontra melhor possibilidade de realização a partir dos momentos em que as necessidades mais básicas e imediatas dos indivíduos são satisfeitas, como é o caso do período que o autor denomina de “Era das máquinas”, que compreende parte dos anos que precederam e dos que dataram a Revolução Industrial. Neste caso, é condição necessária a existência de um ambiente material que possa garantir a subsistência do grupo ao nível que seja possível viabilizar a ausência do trabalho produtivo de uma parcela da comunidade para a realização de investigação de dos referidos fenômenos de interesse.

It seems to be only after the demands of the simpler, more immediately organic functions, such as nutrition, growth and reproduction, have been met in some passably

sufficient measure that this vaguer range of instincts which constitutes the spiritual predispositions of man can effectually draw on the energies of the organism and so can go into effect in what is recognised as human conduct. The wider the margin of disposable energy, therefore, the more freely should the characteristically human predispositions assert their sway, and the more nearly this metabolic margin is drained by the elemental needs of the organism the less chance should there be that conduct will be guided by what may properly be called the spiritual needs of man. (VEBLER, 1914, p. 86)

Em suma, a inclinação para o trabalho eficaz é a mais relevante das propensões instintivas do homem, estando presente na maioria das atividades que desprende esforço para realização de algo útil. Pode agir tanto em sua forma “pura” quanto de maneira imbricada com outros instintos. As interconexões existentes nesta primeira classe de instintos, tem como resultado a realização de ações imbuídas de propósito para a sobrevivência e bem estar do grupo, estabelecendo, assim, um caráter mais comunitário e solidário na mente dos agentes. A exceção fica por conta da curiosidade desinteressada na sua forma isolada, uma vez que ela atua livre dos interesses mundanos, mas quando sobreposta com o instinto para o artesanato, ela gera esforços para a busca de melhorias de hábitos e técnicas produtivas.

Todavia, nem sempre o instinto para o artesanato opera de maneira benéfica. Pode-se separar uma segunda classe de instintos que, mesmo interagindo com o instinto para o trabalho eficaz, geram comportamentos e hábitos mentais de caráter egoísta, perseguindo objetivos que atendam apenas o âmbito individual. Estes são chamados de instinto para a emulação e instinto predatório, os quais serão abordados a seguir.

3.2.3 A propensão para a emulação e o instinto predatório

Em termos gerais, o instinto para o artesanato está em conflito com o impulso responsável pela aversão ao trabalho servil. Este último é chamado por Veblen de instinto para o esporte ou, como é comumente conhecido, instinto predatório. Tal propensão cria estímulos para atividades com o fim na valorização individual, cujo resultado é totalmente desnecessário perante o objetivo de manutenção das necessidades do grupo. Ou seja, está ligado às atividades que não têm relações com o processo produtivo, manifestando o desejo de demonstração de superioridade e, por vezes, infringir dano, moral ou físico, aos adversários.

Os exemplos mencionados são as guerras, a caça de grandes presas, atividades esportivas, a busca por acumulação de bens e ativos financeiros, e o consumo conspícuo. Entretanto, a inclinação para ações com fins predatórios não é considerada, pelo autor institucionalista, dominante na natureza humana, pois sua afloração ocorre “*only in a species*

which has distanced all competitors, and then it prevails only by sufferance and within limits set by the former [instinct of workmanship]” (VEBLEN, 1898b, p. 190).

A inclinação predatória está intimamente ligada a outra propensão que, segundo as obras do autor, tem um papel tão fundamental no comportamento social humano quanto o instinto para o artesanato. Esta é a propensão para a emulação. É importante ter em mente que a emulação é uma propensão chave na teoria vebleniana, ganhando destaque em sua obra de 1899, *A Teoria da Classe Ociosa*. Pode-se dizer que, na natureza humana, ela assume um nível de dominância e importância tão fundamental quanto o instinto para o artesanato. *“With the exception of the instinct of self-preservation, the propensity for emulation is probably the strongest and most alert and persistent of the economic motives proper”* (VEBLEN, 1899a, p. 110). Cavalieri, (2009, p. 361) sintetiza o conceito de emulação como sendo a “atitude de um indivíduo de comparar-se com os demais desejando superá-los, sempre em algum aspecto que o faça ser coletivamente mais estimado, mais positivamente reconhecido em relação aos outros membros da comunidade” (CAVALIERI, 2009, p. 361).

No entanto, nas diversas obras de Veblen, o caráter da emulação gera algumas dúvidas no que tange a sua categorização. Em alguns momentos é conceituada como uma propensão instintiva, enquanto que em outros é definido com o status de instituição. Esta distinção não é encontrada apenas entre os diferentes trabalhos, de modo que poderia ser justificada como uma mudança de expressão do próprio autor, mas verificada também em momentos distintos dentro das próprias obras. Assim, o que se percebe é que a emulação abarca um duplo caráter. Configura-se como instinto uma vez que exprime o desejo e objetivo de conquistar aceitação e, por vezes, admiração dos membros do grupo. É uma propensão inata, presente em todos os agentes, notado em todas as culturas e etapas do desenvolvimento humano. Já a sua qualidade de instituição é devido ao hábito que se estabelece entre os indivíduos de realizar comparações e agir de modo competitivo entre si.

Para Veblen (1898b) a propensão para o comportamento emulativo estava presente na mente do homem desde as primeiras fases do desenvolvimento cultural. Entretanto, as condições de vida neste período não possibilitavam que a busca por estima e o hábito de competir originasse comportamentos individualistas. O que acontecia neste estágio de desenvolvimento primitivo era que a emulação se dava no âmbito da eficiência produtiva (VEBLEN, 1899a). Numa época em que as condições materiais básicas para a subsistência das sociedades não eram garantidas, a admiração e aceitação de um indivíduo pelo grupo era consequência de quão eficientemente este agia a partir das regras de conduta impostas pelo instinto para o artesanato. Neste tempo a seleção natural agia de forma a impedir ações egoístas,

uma vez que as condições precárias do ambiente não permitiam o bom julgamento pelo grupo daqueles que se comportavam de forma fútil, se abstendo do trabalho produtivo, ou realizando-o de forma ineficaz, desperdiçando os recursos escassos e necessários para a vida.

The necessary dominance of a sense of group solidarity would preclude that [self-regarding character]. The selective process must eliminate lines of descent unduly gifted with a self-regarding bias. [...] Under the canon of conduct imposed by the instinct of workmanship, efficiency, serviceability, commends itself, and inefficiency or futility is odious. Man contemplates his own conduct and that of his neighbors, and passes a judgment of complacency or of dispraise. The degree of effectiveness with which he lives up to the accepted standard of efficiency in great measure determines his contentment with himself and his situation. A wide or persistent discrepancy in this respect is a source of abounding spiritual discomfort. (VEBLEN, 1898b, p. 195-196).

Logo, pode-se afirmar que a busca por estima inibiu o desvio do comportamento servil para a realização de ações individualistas, ao menos nos primeiros estágios da cultura primitiva. Se a realização de um esforço útil, imbuído de propósito, proporciona um nível alto de satisfação quando o agente é dominado pelo instinto para o artesanato, o prazer é potencializado quando resulta em reconhecimento por seus pares, uma vez que a propensão emulativa se encontra quase sempre ativada na mente de indivíduos que vivem em sociedade.

Sensitiveness to rebuke or approval is a matter of selective necessity under the circumstances of associated life. Without it no group of men could carry on a collective life in a material environment that requires shaping to the ends of man. In this respect, again, man shows a spiritual relationship with the gregarious animals rather than with the solitary beasts of prey. (VEBLEN, 1898b, p. 197).

Entretanto, conforme a análise de Veblen (1898b), a propensão para a emulação tende a alcançar outros níveis na medida em o hábito de comparação vai se tornando cada vez mais enraizado nas comunidades. Neste momento, a emulação contamina o instinto para o artesanato de tal forma que a busca pela eficiência por si só deixa de ser a finalidade norteadora das ações. O hábito de comparação e competição chega a tal ponto que a estima conferida à eficiência não é mais garantida apenas pelo cumprimento de determinado grau de qualidade convencionalmente estipulado. O apreço é conquistado apenas por aqueles que obtiveram desempenho superior nas tarefas realizadas. Nas palavras do autor:

The visible achievement of one man is, therefore, compared with that of another, and the award of esteem comes habitually to rest on an invidious comparison of persons instead of on the immediate bearing of the given line of conduct upon the approved end of action. The ground of esteem in this way shifts from a direct appreciation of the expediency of conduct to a comparison of the abilities of different agents. (VEBLEN, 1898b, p. 197).

Consequentemente, uma vez que o comportamento emulativo passa a comandar o estilo de vida dos indivíduos, o desejo de ser bem estimado se torna o impulso primário, em

detrimento do instinto para o artesanato. O objetivo, então, passa a ser a manifestação de força e superioridade, e não mais de servidão e utilidade. Tal desdobramento está em linha com o esquema desenvolvido pela psicologia dos hábitos e instintos. O que ocorre é que, os instintos para o trabalho eficaz e emulação criam um conjunto de hábitos que são utilizados para canalizar seus respectivos impulsos. Uma vez que a comparação e rivalidade passam a ser cada vez mais habituais no comportamento dos agentes, estes hábitos acabam delimitando o alcance dos instintos. Neste caso, a dominância do hábito para a emulação acaba por limitar os impulsos proferidos pelo instinto para o trabalho eficaz, enquanto, por outro lado, dá mais vazão para a propensão da busca por estima.

Interpretando os escritos do autor institucionalista, percebe-se que o instinto para a emulação é responsável por uma série de hábitos distintos ao longo dos diferentes estágios de desenvolvimento das sociedades humanas. Em cada época vigorou um conjunto de hábitos específicos, adaptados à respectiva realidade material, os quais respondiam ao impulso para a demonstração de superioridade individual frente aos demais. Nas culturas selvagens mais antigas, quando as comunidades eram ainda pequenas e as condições do ambiente eram de escassez e de dificuldade para adquirir os meios essenciais de sobrevivência, os hábitos de emulação abarcavam essencialmente aspectos ligados à eficiência produtiva, embora tais hábitos respondiam também, em grande medida, pelo instinto para o trabalho eficaz. Ao passo que, com o aperfeiçoamento do uso de ferramentas e do crescente controle sobre o meio ambiente, novas possibilidades de hábitos surgem. Neste caso, o leque de opções que tangem o comportamento emulativo se expande de forma mais significativa quando comparado às ações ligadas ao instinto para o trabalho eficaz. Isto se deve pela facilidade com que as atividades envolvendo o trabalho produtivo passaram a ser realizadas, tornando difícil, por esta via, a demonstração de força e a conquista de destaque frente aos demais indivíduos. Surge então o início da fase bárbara, onde os hábitos mais estimados são aqueles ligados à prática da caça de grandes predadores e da guerra, apresentando uma forma de vida mais predatória.

As the industrial efficiency of the group increases, and as weapons are brought to greater perfection, the incentives to aggression and the opportunities for achievement along this line increase. The conditions favorable to emulation are more fully met. With the increasing density of population that follows from a heightened industrial efficiency, the group passes, by force of circumstances, from the archaic condition of poverty-stricken peace to a stage of predatory life. (VEBLEN, 1898b, p. 199)

É a partir deste momento da história humana que o chamado instinto predatório ganha o status de protagonista nos escritos do autor institucionalista. Os hábitos mentais de comparação e competição estabelecidos entre os indivíduos e o excedente de produção

proveniente de uma estrutura industrial mais avançada criam condições para o afloramento de certa aversão ao trabalho servil. Enquanto o empenho na produção dos meios básicos para a subsistência da comunidade vai se tornando uma atividade cada vez mais repetitiva, padronizada e de fácil execução, menores são as possibilidades de demonstração de força e, com isso, maior dificuldade em obter estima a partir do trabalho industrial. Logo, a dedicação ao esporte, à caça e às guerras se tornam atividades gradativamente mais interessantes. Conforme Veblen (1898b, p. 199):

When a group emerges into this predatory phase of its development, the employments which most occupy men's attention are employments that involve exploit. The most serious concern of the group, and at the same time the direction in which the most spectacular effect may be achieved by the individual, is conflict with men and beasts.

É na cultura predatória que se inicia o estabelecimento de distinção entre as diferentes funções. O hábito de comparação faz com que somente aquelas atividades de maior dificuldade sejam passíveis de estima. *“The tradition of prowess, as the virtue par excellence, gains in scope and consistency until prowess comes near being recognized as the sole virtue”* (VEBLEN, 1898b, p. 199). Enquanto isto, o trabalho produtivo e servil passa a ser visto como desonroso, principalmente para os homens. Assim, os indivíduos honrados devem não apenas serem capazes de se envolverem em atividades ditas predatórias, como também se abster de qualquer ofício produtivo. Embora, muitas vezes, o esforço físico demandado pelas práticas das guerras e dos esportes sejam superiores ao que desprende no trabalho industrial e servil, basta que um indivíduo seja influenciado pelos hábitos ligados ao instinto predatório e da emulação para que tais inconveniências se tornem negligenciadas.

The irksomeness of labor is a spiritual fact; it lies in the indignity of the thing. The fact of its irksomeness is, of course, none the less real and cogent for its being of a spiritual kind. Indeed, it is all the more substantial and irremediable on that account. Physical irksomeness and distastefulness can be borne, if only the spiritual incentive is present. [...] Physical irksomeness is an incommodity which men habitually make light of if it is not reinforced by the sanction of decorum; but it is otherwise with the spiritual irksomeness of such labor as is condemned by polite usage. That is a cultural fact. (VEBLEN, 1898b, p. 201).

Por fim, o fortalecimento da cultura predatória e as boas condições materiais, que possibilitam a apropriação de excedentes produtivos por uma parcela da população, se tornam pré-requisitos para a institucionalização da propriedade privada e, conseqüentemente, da classe ociosa. Na medida em que os recursos extraídos a partir das caças e das guerras vão se tornando troféus para aqueles que realizaram tal feito – o que era e ainda é, muitas vezes, condição necessária para o merecimento da estima – os bens passam a ser desejados não mais apenas pela sua utilidade, mas também pela honra conferida pela sua conquista. Assim, como a busca

por honorabilidade não esbarra em qualquer ponto de satisfação, o acúmulo de riqueza pelo motivo de ostentação de capacidade se torna um esforço sem fim. Com o avanço das capacidades industriais das sociedades, novos métodos de realização da propensão predatória são estabelecidos. O instinto predatório encontra outros hábitos de vida para a sua realização além daqueles já tradicionais, como a caça, a guerras e os esportes. O principal hábito, neste caso, é o acúmulo de riqueza a partir da exploração do trabalho de outros indivíduos.

3.3 A OPOSIÇÃO AO USO DOS INSTINTOS EM TEORIA ECONÔMICA

A teoria dos instintos de Veblen foi uma inovação bastante original para o campo das ciências econômicas. O objetivo era tanto se opor aos princípios do *homo economicus* da economia neoclássica quanto fornecer explicações, derivados da natureza humana, para alguns determinantes das instituições. Entretanto, alguns autores da própria corrente institucionalista se opuseram ao uso dos instintos em teoria econômica. Hodgson (2004), por exemplo, critica o foco relativamente maior dado aos instintos, em detrimento das instituições, nos escritos de Veblen. Para o autor, o papel dos instintos em ditar a produtividade seria menos importante do que as instituições sociais.

Conforme Hodgson (2004), Veblen incorreu em algumas contradições na sua teoria dos instintos no que se refere à crítica ao *homo economicus*. A primeira foi que, ao questionar o argumento neoclássico da existência de uma desutilidade do trabalho, devido à dominância de um instinto para o trabalho eficaz, Veblen (1898b) negligenciou os incentivos compensatórios que podem impulsionar os homens ao trabalho. A remuneração pecuniária pode ser concebida como o principal motor que motiva os agentes a realizarem certas atividades desagradáveis. A compulsão é outro motivo que impele os indivíduos ao trabalho, principalmente a partir do medo de privações. Além disso, a aversão ao trabalho produtivo encontra explicação dentro da própria teoria dos instintos de Veblen (1989b), quando se fala sobre a contaminação do instinto para o artesanato pela propensão para a emulação e o instinto predatório. Ou seja que o desgosto pela produção é passível de incorporação no processo causal de seleção e evolução.

We may criticize the supposed marginal disutility of labour on the grounds that it ignores the satisfaction that individuals may gain from creative, intrinsically interesting, socially rewarding, or morally favoured work. Nevertheless, an aversion to sustained physical exertion, repetitive labour or drudgery may still remain, and be selected in an evolutionary process. (HODGSON, 2004, p. 199).

Outro autor institucionalista que faz críticas ao uso dos instintos para explicar o comportamento econômico e social dos indivíduos é Clarence E. Ayres. Para este, o principal problema é o perigo de arbitrariedade na definição dos tipos de instintos dominantes na mente humana: [...] *to everyone who has ever tried to invent a new instinct that this classification of*

human instincts - which is by definition only another way of classifying "ends" or spheres of interest - is very ancient, quite indispensable, and absolutely arbitrary." (AYRES, 1921a, p. 564).

Esta crítica é também seguida por Frank H. Knight (1922), que ainda questiona a cientificidade da teoria dos instintos a partir da impossibilidade de quantificar todos os tipos de propensões inerentes à natureza humana, como também sua tipificação de forma objetiva. Tanto Knight quanto Ayres apresentavam argumentos influenciados pela onda positivista da época:

If instincts are to be scientifically useful, it must surely be possible to get some idea of their number and identity. But there has always been substantially unanimous disagreement on this point. Logically the choice seems to lie between a meaningless single instinct to do things-in-general and the equally meaningless hypothesis of a separate instinct for every possible act. (KNIGHT, 1922, p. 467).

Ayres (1921a) e Knight (1924) chamam atenção para o erro de tentar explicar todos os tipos de comportamento a partir de um instinto associado. Conforme estes autores, o uso dos instintos como categoria analítica têm implicações metodológicas que eliminam o poder preditivo da teoria. Isto pois, as justificativas encontradas são *ad hoc*, ou seja, qualquer tipo de comportamento humano seria rapidamente explicado por um novo instinto associado⁸.

Naturally no one wishes to cavil over the classification of human activities; classification has its value, and is inevitable in any case. But classification and causation are two very different things. Because human activity may be grouped according to a prearranged scheme of 'interests' – the initial postulate of which is that it shall be flexible enough to fit all manner of human behavior – it does not follow that anything has been 'explained'. It does not explain human behavior to say that human beings do all sorts of different things, but that a scheme of classification can be made so general that it will fit any cultural variety whatever. Some constant dynamic element must be assumed. It must be shown that there is a specific urge in man's nature that makes him do precisely thus and so. The word 'instinct' implies such a constant and dynamic element; that is its connotation in animal psychology. Yet that element is avowedly lacking in the 'instincts' with which the social sciences are advised to equip themselves. (AYRES, 1921a, p. 565).

Ayres e Knight negavam a existência de qualquer mecanismo autônomo do contexto social que afetasse o comportamento dos indivíduos, mesmo que fossem derivados diretamente da natureza humana. Ambos compartilhavam a ideia de que o comportamento era "*the expression of conscious attitudes toward values whose content is largely na institutional*

⁸ Esta crítica vai de encontro às ideias de autores que abusaram do uso dos instintos para a explicação do comportamento econômico e social, como é o caso de Carleton Parker, autor institucionalista fortemente influenciados pelos escritos de Veblen (ASSO & FIORITO, 2004). Em seu trabalho "*Motives in Economic Life*" (Parker 1918), o autor listou dezesseis tipos de propensões instintivas que dirigem as ações humanas, se distanciando da moderação de Veblen. Sobre a ampla gama de autores que fizeram uso dos instintos na economia e ciências sociais ver Snow (1924).

product” (KNIGHT, 1923, p. 155, *apud* ASSO; FIORITO, 2004, p. 548). Logo, a teoria institucionalista deveria se concentrar unicamente no estudo dos hábitos e instituições para explicar como os indivíduos se comportam e se organizam.

Yet no one has demonstrated more conclusively than the scientists in this very field that the human nature so developed is not an organic nature but a social nature; that the social behavior of the civilized adult is a matter of institutions and traditions, of the price system and the patriotic animus. It is a field wholly apart from animal behavior; it is the behavior of civilization. Its technique of analysis invokes not organic tropisms (unimportant in the life of societies) but beliefs and superstitions, crafts and arts, human associations worked into the whole cultural-emotional life of a people by the practise of generations. The social scientist has no need of instincts; he has institutions. (AYRES, 1921a, p. 565.)

As críticas de Hodgson seguem a mesma linha que Ayres e Knight, porém estes têm uma posição mais radical quanto ao uso dos instintos na teoria institucionalista. Todos veem as instituições como essencial para a compreensão do comportamento dos indivíduos, mas Hodgson não se opõe à noção de instintos como componentes da natureza humana, mas sim no que se refere à dominância das propensões inatas sobre os hábitos e instituições. Já Ayres vai além, chegando a afirmar que “*If the name of the species were based on its behavior man would be called Homo domesticus*” (AYRES, 1921b, p. 600). Para este, o homem é uma espécie “*free of instinct compulsions to particular set acts*” e que “*every act depends on the culture*”, de modo que o indivíduo é um ser totalmente passivo frente ao condicionamento institucional (AYRES, 1921b, p. 603).

Ayres (1921b) via nos instintos uma referência à selvageria, de forma que se o homem fosse dominado por estes seria verificado um comportamento semelhante aos demais animais de classe semelhante – os mamíferos, por exemplo.

And the only adequate answer is the biological fact that man is the meekest of the domestic animals. His congenital susceptibility to domestication is stronger than that of any other barnyard creature. It is so strong that of all the species known to anatomy this one alone has never been captured in the wild state. However far down you dig he always turns up with a fancy funereal pose and a barrow-full of flints. (AYRES, 1921b, p. 602).

Além disso, Ayres concluiu que, se a distinção na dotação biológica pudesse explicar as diferenças de comportamento entre o homem e as demais espécies, estas mesmas diferenças não poderiam explicar porque existem grandes variações comportamentais dentro da própria espécie humana. Para ele, isto somente poderia ser explicado pelas diferenças institucionais. Nas palavras do autor: “*Men act as they do – they are what they are – because of the societies in which they live*” (AYRES 1952, p. 13, *apud* JENSEN, 1987, p. 1055).

Outro problema sobre os escritos de Veblen é que este pouco tentou esclarecer a importância dos instintos em sua teoria, dando margem para interpretações. Para Rutherford (1984) e Asso e Fioreto (2004), o autor institucionalista dá a entender, em alguns momentos, que os instintos tiveram importância em direcionar o comportamento humano apenas nas primeiras etapas do desenvolvimento cultural, na medida em que o arcabouço institucional ainda não havia desenvolvido a complexidade e difusão necessárias. Entretanto, se considera que esta posição de enfatizar as instituições em certas ocasiões vai no sentido de questionar o individualismo metodológico, que já se estabelecia como visão dominante em sua época⁹. No geral, a imprescindibilidade dos instintos permaneceu na maior parte dos seus escritos¹⁰ (HODGSON, 2004).

Embora as críticas ao uso dos instintos nas ciências sociais tenham sido pertinentes, algumas observações devem ser feitas sobre o argumento que condena a postura de Veblen de destacá-los, em vez dos hábitos e instituições. A verdade é que o autor não tratou o comportamento econômico dos indivíduos como simples resultado dos instintos, mas sim como resultado da interação destes com os hábitos e instituições.

É importante ter em mente a sua definição de natureza humana: “*a coherent structure of propensities and habits which seeks realization and expression in an unfolding activity*” (VEBLEN, 1898a, p. 390). Neste caso, as instituições não apenas importam, mas também são fundamentais, pois oferecem os meios para a realização dos objetivos e desejos propostos pelos instintos, além de atuar no condicionamento da mente humana e influenciar, juntamente com o ambiente material, na seleção das propensões à serem realizadas.

This apparatus of ways and means available for the pursuit of whatever may be worth seeking is, substantially all, a matter of tradition out of the past, a legacy of habits of thought accumulated through the experience of past generations. So that the manner, and in a great degree the measure, in which the instinctive ends of life are worked out under any given cultural situation is somewhat closely conditioned by these elements of habit, which so fall into shape as an accepted scheme of life. (VEBLEN, 1914, p. 6-7).

⁹ Em “*The limitations of marginal utility*” (1909), ao questionar o individualismo metodológico, Veblen afirma que “*an adequate theory of economic conduct, even for statical purposes, cannot be drawn in terms of the individual simply as is the case in the marginal-utility economics because it cannot be drawn in terms of the underlying traits of human nature simply; since the response that goes to make up human conduct takes place under institutional norms and only under stimuli that have an institutional bearing; for the situation that provokes and inhibits action in any given case is itself in great part of institutional, cultural derivation*” (VEBLEN, 1909, p. 629).

¹⁰ Já nas primeiras páginas de seu “*Instinct of workmanship*” Veblen afirmava a importância dos instintos para a explicação da ação econômica dos indivíduos: “*human activity, in so far as it can be spoken of as conduct, can never exceed the scope of these instinctive dispositions, by initiative of which man takes action*” (Veblen 1914, p. 1). Esta ideia está também presente na outra obra de sucesso do autor, “*A Teoria da Classe Ociosa*”.

Como já demonstrado, Veblen buscou se distanciar de qualquer reducionismo, orientando-se por uma visão intermediária, onde o indivíduo é determinado tanto por propensões inatas à sua constituição biológica, quanto por hábitos socialmente e historicamente construídos. Portanto, o autor não rejeitou a importância das instituições, e sim o seu exclusivismo¹¹ na explicação do comportamento humano (HODGSON, 2004, 2007).

O motivo de Veblen ter dado amplo foco aos instintos em seus escritos se deve pelo esforço de explicar as próprias instituições. A intenção do autor é compreender como estas emergem a partir das relações humanas, e quais os seus limites e propriedades. Assim, uma vez que o comportamento e a forma de pensar dos homens são moldados pelo contexto institucional, tem-se que as instituições também devem ser examinadas considerando a natureza dos componentes pelos quais emergem, ou seja, a natureza humana.

A genetic inquiry into institutions will address itself to the growth of habits and conventions, as conditioned by the material environment and by the innate and persistent propensities of human nature; and for these propensities, as they take effect in the give and take of cultural growth, no better designation than the time-worn "instinct" is available. (VEBLEN, 1914, p. 2-3).

Os hábitos mentais e instituições não pairam sobre o vazio. Eles resultam de interações resultantes das circunstâncias materiais e das inclinações dos agentes (HODGSON, 1998, 2000a). Estas interações não seguem objetivos aleatórios, mas sim definidos pelas propensões inatas, determinadas pela natureza do homem. Sem instintos, ou qualquer outro elemento associado à constituição biológica humana, não haveria forma de explicar o surgimento das instituições a partir da própria interação social, pois o seu conteúdo acabaria sendo associado a elementos externos, como a existência de uma ordem natural de nível superior ou mesmo alguma entidade divina.

Portanto, entender a interação entre hábitos, instituições e instintos é essencial para analisar o comportamento individual e social dos seres humanos sem incorrer em qualquer tipo de reducionismo – social ou individual. Para Hodgson (1998, p. 189), este tipo de abordagem “*provides a consistency between the socio-economic and biotic levels of analysis, and establishes an important link between the socioeconomic and the natural world*”.

É importante enfatizar que a inserção de elementos instintivos na análise dos fenômenos socioeconômicos não significa que a explicação se dará em termos estritamente biológicos. Deve-se considerar que a abordagem institucionalista vebleniana trabalha com a noção da

¹¹ Esta posição de Veblen é evidente principalmente em sua crítica ao Marxismo. Para o autor, esta abordagem teórica pecou ao conceber o indivíduo como um ser determinado exclusivamente pelas circunstâncias sociais, “*Who counts in the process solely as a medium for the transmission and expression of social laws and changes.*” (VEBLEN, 1897, p. 137, apud HODGSON, 2007, p. 132).

existência de distintos níveis de complexidade, onde os níveis superiores (social/macro) apresentam certas propriedades que emergem a partir da interação dos elementos componentes contidos nos níveis inferiores (instintos/indivíduo/micro).

O conceito de emergência se refere à ideia de que as propriedades verificadas em um sistema derivam de interações presentes em um nível sistêmico distinto, o qual gera um resultado que não pode ser redutível ao produto das partes componentes individuais. Em outras palavras, em sistemas complexos, as interações entre os elementos apresentam resultado maior do que a simples soma das partes. Para Hodgson (2000b, p. 112) “*novel properties may 'emerge' in a complex system that are not reducible to constituent micro-elements at a 'lower level'*”. Desta forma, as instituições – em um nível de complexidade superior – emergem a partir das interações entre os indivíduos, dotados de um conjunto de propensões e hábitos individuais, em um ambiente material determinado – representando um nível de complexidade inferior.

A enorme diversidade institucional verificada nas sociedades humanas é um indício do quão complexo são as interações. Em cada lugar prevalece um determinado tipo de cultura que reflete as formas de realizar as propensões inatas à natureza de seus indivíduos componentes. Ou seja, cada arcabouço institucional expressa a maneira como os homens de um grupo agem para alcançar os objetivos e desejos aflorados a partir das interações entre si e com o meio ambiente que os cercam. Para explicar cada tipo específico de costume é necessário se voltar para a história, observando o contexto material e os fatos que serviram de base para interação que, conseqüentemente, resultaram na referida forma de agir e pensar. Estes hábitos mentais, enraizados socialmente, não são diretamente redutíveis aos instintos, pois não há um hábito específico para cada tipo de propensão. Entretanto, a cultura, as rotinas e convenções de um povo devem responder aos desejos e propósitos almejados do momento, caso contrário, um processo de mudança institucional entrará em curso.

[...] not mean that explanations of socio-economic phenomena have to be in biological terms. Socio-economic reality has emergent properties that defy such a reduction. They are different levels of analysis, but, ultimately, propositions at one level do have to be consistent with those at another. This is a key reason why economics has to take account of evolutionary biology. (HODGSON, 1998, p. 189).

Na medida em que as formas sucessivas de pensar e agir se institucionalizam, um novo nível de complexidade surge. Neste, as instituições ganham certa autonomia em suas propriedades e na sua dinâmica. Tornam-se, portanto, capazes de moldar os hábitos mentais individuais de todos os indivíduos da sociedade, além de selecionar os tipos de propensões instintivas a serem afloradas e realizadas. Porém, ambos os níveis – o das propensões instintivas e o das instituições sociais – permanecem conectados. Por um lado, as instituições devem

permitir a constante realização dos instintos manifestados, enquanto restringe a manifestação de outras propensões. Por outro, o processo de mudança institucional inicia na medida em que o arcabouço dominante passa a impossibilitar a realização das propensões humanas.

Neste caso, conclui-se que a teoria institucionalista vebleniana aponta para a necessidade de desenvolver uma abordagem geral, na qual há níveis de análise micro (instintos/indivíduo) e macro (instituições/social) com relativo grau de autonomia, mas também conectados por pontes conceituais explicativas (HODGSON, 1998).

4 EM BUSCA DE UMA ABORDAGEM INSTITUCIONALISTA ALTERNATIVA PARA O DESENVOLVIMENTO

Um dos pontos essenciais da teoria vebleniana está na dinâmica dos conflitos entre o instinto predatório e o do trabalho eficaz. Esta visão pode, à primeira vista, parecer semelhante à abordagem marxista sobre a luta de classes¹, principalmente quando se leva em conta a análise do autor institucionalista sobre capitalismo. Entretanto, a diferença crucial se dá na noção de indivíduo presente no corpo teórico de Veblen. Neste se interpreta que o conflito não deriva apenas das distinções nos interesses de grupos sociais, como trabalhadores e capitalistas, mas principalmente das inclinações instintivas contraditórias inerentes à própria natureza humana e que ocupa o interior da mente de cada agente na sociedade.

Argumenta-se que Veblen não conseguiu aplicar a essência do seu arcabouço teórico na análise da dinâmica industrial e do sistema capitalista da mesma forma como analisou a evolução dos hábitos de vida da sociedade em *A Teoria da Classe Ociosa*. Em linha com Hodgson (2004), a análise vebleniana errou ao considerar os processos industriais, também chamado de o “processo da máquina”, em separação indevida das instituições sociais. Neste sentido, compreende ser no todo da interação social, e não apenas na esfera produtiva, que se estabelece as experiências responsáveis pelo afloramento das inclinações humanas que serão realizadas no âmbito industrial.

O segundo ponto desta crítica se refere a dicotomia entre "negócios" e "indústria". Foi sugerido por Veblen que as necessidades da indústria poderiam ser consideradas como matérias divorciadas das instituições comerciais. Para Hodgson (2004), as práticas comerciais são fundamentais para a administração e coordenação da produção e não necessariamente inibem a ação com base no instinto para o artesanato. Em suma, o erro do principal expoente do institucionalismo foi conceber a indústria e a tecnologia como forças estranhas e independentes, agindo de algum modo separadamente das instituições em que foram incorporadas.

Apesar destas lacunas, as contribuições de Veblen são fundamentais no avanço da corrente institucionalista em fornecer um arcabouço voltado para a análise do desenvolvimento econômico e social. Como discutido no capítulo dois, o resgate da teoria dos instintos nos fornece três hipóteses essenciais que serão a base para o desenvolvimento de um modelo voltado para a avaliação da dinâmica das organizações e suas implicações nas trajetórias de desenvolvimento. Estas hipóteses são:

¹ Para Sweezy (1958, p. 24), embora haja diferenças em termos de teoria econômica, há uma similaridade básica entre os escritos de Veblen e Marx: “*in the final analysis, both believed that the fate of capitalism would depend on the course and outcome of a class struggle between capital and labor.*”

- a) é o instinto para o artesanato o impulso principal que direciona a ação humana no sentido de realizar atividades relacionadas à produção, abarcando a busca pela inovação tecnológica e melhorias de produtividade;
- b) as instituições formais apresentam capacidade limitada no processo de constituir valores morais e visões de mundo;
- c) as instituições que regulam a vida econômica e produtiva de um povo estão enraizadas nos hábitos e instintos aflorados no todo da interação social.

Logo, o intuito deste capítulo é estabelecer os meios para se fazer a conexão entre organizações e sociedade e, desta forma, compreender os impactos de políticas econômica e industrial, como também seus limites, no processo de desenvolvimento. Para isto, além do resgate dos escritos de Veblen, será também incorporado as ideias de John Kenneth Galbraith e Karl Polanyi, sendo ambos institucionalistas e convergentes com o primeiro.

A importância de Galbraith, em especial sua obra intitulada “O Novo Estado Industrial”, de 1972, se deve à sua análise sobre as grandes corporações e como estas são configuradas a partir dos instrumentos de poder e do sistema de motivação. A justificativa para a utilização das contribuições deste autor se deve às possibilidades de conexão entre instintos e instituições, em especial aquelas ligadas às ações econômicas e produtivas, a partir dos elementos empregados em sua abordagem. Embora Galbraith tenha em Veblen um expoente relevante para suas ideias, ele não fez uso, como a maioria dos institucionalistas, da teoria dos instintos. Apesar disto, pode-se afirmar que o componente da inclinação humana fica implícito quando se fala em sistemas de motivação, instrumentos de poder e configuração organizacional. Assim, considera-se que os elementos contidos na abordagem do autor são ferramentas importantes para explicar e sistematizar os mecanismos de determinação dos instintos aflorados dentro da estrutura produtiva.

Por sua vez, a razão da incorporação de Polanyi (2012a) se deve ao esforço de conectar as instituições econômicas e seus sentidos às instituições derivadas no restante da interação social. Para este autor, as instituições de cunho econômico, os quais condicionam a ação produtiva e comercial dos indivíduos, somente podem ser definidos a partir das instituições sociais. Aqui, Polanyi contribuirá para o fechamento do círculo de causalção. Se nos escritos de Galbraith encontraremos os determinantes da afloração instintiva, é na perspectiva de Polanyi que teremos as explicações para compreender os mecanismos de determinação do sistema de motivação.

Assim, o modelo teórico a ser desenvolvido a partir destes autores buscará sistematizar a relação orgânica e complexa existente entre instituições e instintos e, desta forma, explicar o

sentido dos arranjos institucionais dos países. Com isto, se espera que seja possível a criação de uma abordagem que permita uma análise prática das trajetórias de desenvolvimento, além das possibilidades e limitações de determinados tipos de política econômica.

Para isto, este capítulo está separado em quatro seções, além desta introdução. A primeira avalia as contribuições teóricas de Galbraith, em especial sua análise sobre a tecnoestrutura a partir do poder e da motivação econômica. Em seguida, discutir-se-á as compatibilidades e divergências entre este autor e Veblen. Na terceira seção será incorporada a abordagem institucionalista de Polanyi, destacando a importância de se considerar a análise do sistema econômico como enraizado nas instituições sociais como um todo. A última seção busca a concepção de uma abordagem institucionalista para interpretar trajetórias de desenvolvimento como resultado das contribuições dos autores citados neste capítulo.

4.1 TECNOESTRUTURA, PODER E MOTIVAÇÃO: A ECONOMIA INSTITUCIONALISTA DE GALBRAITH

John Kenneth Galbraith (1908 – 2006) foi um importante autor institucionalista que, além de concentrar seu trabalho na produção acadêmica, exerceu também diversas funções administrativas no governo norte americano. Sua atuação começou pela administração do *Office of Price Administration*, no qual contribuiu para o controle inflacionário dos EUA no início dos anos de 1940. Posteriormente, se tornou conselheiro do presidente Kennedy e embaixador dos EUA na Índia de 1960 à 1963. Com o assassinato do presidente norte americano, Galbraith retorna para as atividades acadêmicas em Harvard (DUNN, 2011; DUNN; PRESSMAN, 2005, PARKER, 2005).

Fortemente influenciado por Keynes e Veblen, Galbraith se concentrou, na maior parte de seus trabalhos, em demonstrar a incompatibilidade do arcabouço neoclássico com a realidade econômica que emergiu no século XX. Sua principal crítica aos economistas ortodoxos foi sobre a negligência do poder econômico, acumulado pelas grandes empresas e seus efeitos na dinâmica dos mercados, nas ações do Estado e na distribuição da produção. Também critica o desinteresse pelas especificidades dos hábitos comportamentais dos indivíduos, que estabelecem modos de ação que vão além daqueles gerados pela racionalidade utilitarista (KESTING, 2010).

Para o autor, estas descon siderações contribuem para políticas econômicas erráticas², que pioram as instabilidades e a qualidade de vida da parcela mais pobre da população. Com

² Em *A Theory of Price Control* (1952b), Galbraith demonstra os erros da tradicional política monetária e fiscal para o controle da inflação no período da Segunda Guerra. Esta obra tem como base a experiência do tempo em que o autor frequentou o *Office of Price Administration* dos EUA. O argumento central é que o aumento dos

isto em mente, Galbraith fornece uma análise alternativa ao *mainstream* e convergente com o institucionalismo original, enfatizando os diversos aspectos do poder, como suas fontes, formatos e os meios pelos quais alteram os mecanismos de mercado e a sociedade como um todo (DUNN; PRESSMAN, 2005, 2006; DUNN, 2011, KESTING, 2005, 2010, PARKER, 2005, STANFIELD; WRENN, 2005).

Assim como Veblen, Galbraith também foi alvo de críticas sobre sua interpretação dos mais diversos temas, chegando a ser acusado de tratar de assuntos irrelevantes para o campo das ciências econômicas (DUNN, 2011). O autor deixou em segundo plano os métodos dominantes em economia, como o uso de equações matemáticas e a busca por construir modelos teóricos imutáveis, pois os consideravam inadequados para a análise de um sistema que está em constante transformação. *“Economics that assumes transformation, change, can never be as tidy, secure and elegant as that which assumes and cultivates unchanging verity. It is, nonetheless, the economics to which I find myself committed.”* (GALBRAITH, 1991, p. 41).

Conforme o extenso estudo de Dunn (2011) sobre a vida e obra de Galbraith, afirma-se que os eventos e circunstâncias vivenciados no governo, e a filosofia política que influenciou e moldou seu pensamento somente contribuem para tornar mais rico o arcabouço analítico deste autor. *“He was a man of practical affairs who enjoyed and benefited from a wide and varied set of roles, ranging from speechwriter, journalist, political advisor, bureaucrat and administrator, government analyst and ambassador”* (p. 17).

Galbraith coleciona diversas obras de grande importância na literatura econômica. Os de maior destaque são *American Capitalism* (1952a), *The Affluent Society* (1958), *The New Industrial State* (1967) e *Economics and the Public Purpose* (1975). O núcleo comum destes trabalhos está na análise da concentração de poder econômico e o desafio da soberania do consumidor; a dinâmica nas grandes corporações; o controle, o papel, e a influência da tecnoestrutura e os desequilíbrios sociais e ambientais resultantes.

Para os propósitos desta tese, concentrar-se-á nas próximas seções nas teorias do poder e da firma do autor para, em seguida, discutir as convergências e distinções com os escritos de Veblen. Assim, na próxima seção será analisada a supremacia das instituições de planejamento industrial sobre o mercado no regulamento das atividades econômicas das grandes economias do século XX. Em seguida examinar-se-á a teoria de poder e o sistema de motivação que Galbraith emprega para compreender a dinâmica interna das organizações e como os indivíduos são induzidos a se associarem à atividade industrial.

preços não estava atrelado ao simples efeito de uma provável elevação da demanda agregada, mas também, e principalmente, por fatores institucionais, associados aos hábitos, sentimentos e o poder.

4.1.1 Mercado x Planejamento

No esforço de demonstrar a inaplicabilidade da teoria econômica ortodoxa para explicar a sociedade do século XX, Galbraith (1982 [1967]) destaca o contraste entre a realidade que emerge na virada do século daquela que ilustra os manuais tradicionais de economia. O crescimento do tamanho das firmas implicou não apenas mudanças de grandeza, mas também transformações qualitativas profundas o bastante para incapacitar a aplicação dos princípios da microeconomia neoclássica.

O primeiro ponto é sobre a condução dos negócios. As grandes empresas não são mais dirigidas apenas pelos proprietários individuais. Com o aumento do tamanho e da complexidade das atividades na indústria, tornou impossível a exclusividade do proprietário na função gerencial. Outra diferença entre a estrutura vigente e a do período da livre concorrência – em que vigorava uma estrutura de mercado análoga aos modelos de competição perfeita, com a presença de pequenas firmas – é a necessidade maior de redução dos riscos. Uma vez que o nível de investimento mínimo para a criação de uma empresa competitiva é demasiadamente elevado, é preciso coordenar as variáveis de demanda e oferta de modo que a tomada de decisão se torne mais confortável frente à incerteza do ambiente. Isto inclui o controle sobre os a oferta de trabalho, os gostos dos consumidores e a cooptação do Estado para a realização de políticas que protejam a estrutura produtiva das imprevisibilidades do mercado.

Em *O Novo Estado Industrial* (1982 [1967]), Galbraith aprofunda a análise da estrutura de mercado resultante da composição de grandes firmas oligopolísticas e monopolísticas. Sobre a ordenação destes tipos de empresa, dois pontos são abordados em um primeiro momento: a tecnologia e a tecnoestrutura.

A análise da tecnologia se apoia fortemente na indústria automobilística. Galbraith percebeu que o avanço tecnológico na fabricação de veículos implicava na divisão e subdivisão das tarefas e no aprofundamento no trato dos componentes automotivos.

Embora não se possa aplicar o conhecimento de metalurgia na fabricação de todo o veículo, pode-se empregá-lo no projeto do sistema de resfriamento ou do bloco do motor. Conquanto não se possa aplicar o conhecimento de engenharia mecânica a fabricação do veículo inteiro, pode-se usá-lo na execução virabrequirn. Conquanto não se possa aplicar a química na composição do carro como um todo, pode-se usá-la para decidir sobre a composição do acabamento ou remate. (GALBRAITH, 1982, p. 21).

Galbraith (1982) pontua seis consequências derivadas da necessidade de dividir e subdividir tarefas e aplicações de conhecimento específico em cada uma delas

A primeira é que há um intervalo de tempo cada vez maior separa o início do término de qualquer tarefa na medida em que o avanço do conhecimento torna o preparo de cada componente um processo único e separado do restante do produto final.

A fabricação do primeiro Ford não foi um processo minucioso. A metalurgia era um conceito acadêmico. Empregou-se aço comum que se podia obter no armazém de manhã e torneado na tarde do mesmo dia. Entre o início e o término da fabricação de um carro, nenhum processo relacionado com os materiais básicos exigia mais que algumas horas. (GALBRAITH, 1982, p. 23).

A segunda é que o avanço tecnológico implica em aumento no número de processos e componentes e, com isso, eleva-se também o tamanho e valor do capital investido na produção.

A terceira se refere à divisão e subdivisão dos processos, juntamente com a especificidade do conhecimento técnico para a fabricação de cada componente, que tornam mais inflexível a estrutura produtiva para a realização de outras atividades além da função originalmente empregada. O autor compara a oficina dos Dodge Brothers – que fizeram o motor e o chassi do primeiro Ford e que poderia também produzir bicicletas, motores a vapor ou engrenagem de carruagens sem alterações em sua estrutura – com a produção do Mustang, cinquenta anos depois, que requeria um sistema exclusivo para a sua montagem, de modo que, se o carro fosse consideravelmente modificado grande parte do capital e trabalho deveria ser repensado.

A quarta abrange o aumento da complexidade no processo produtivo, o que demanda mão de obra especializada para a execução de cada processo específico. Nos primeiros estágios do desenvolvimento industrial, era possível que cada homem conhecesse e dominasse todos os passos da produção. Isso é impossível na moderna estrutura, pois o número de etapas é tão grande e específico que o mais eficiente é a divisão e especialização do trabalho.

A quinta consequência está associada à necessidade de maior nível de organização, dado o aumento do tamanho e complexidade do processo produtivo na indústria moderna. Como resultado, se torna impossível a administração individual das grandes firmas, sendo necessário, nestes casos, a formação de uma equipe administrativa qualificada e composta por diversas pessoas com conhecimentos específicos sobre cada área do conhecimento utilizado na fabricação.

Finalmente, todo esse trabalho, “do tempo e capital que devem ser investidos, da inflexibilidade deste investimento, das necessidades da grande organização”, gera uma sexta consequência que é a exigência de um planejamento para o enfrentamento das incertezas do

mercado. O planejamento era irrelevante nos tempos do primeiro modelo da Ford, no qual “decorriam apenas dias entre o investimento em maquinaria e materiais para a produção e o aparecimento do carro” (GALBRAITH, 1982, p. 24). Já no caso do modelo Mustang, o tempo de lançamento foi muito maior, levando dezoito meses do início de seu planejamento até a sua aparição no mercado. Neste caso, foi preciso assegurar que nenhum imprevisto ocorresse tanto na produção quanto nas vendas e aceitação no mercado.

Diante disto, a necessidade de planejamento coloca em xeque os princípios que regem o livre mercado, uma vez que a realização de altos investimentos e os longos períodos de tempo necessários para a pesquisa, construção da estrutura, formação e organização da força de trabalho e, por fim, a produção dos vários componentes requer certo nível de garantia de retorno. Assim, as grandes empresas não podem ser submetidas pelos imperativos do mercado (GALBRAITH, 1975). A livre variação dos preços dos fatores de produção e dos produtos acabados geram dúvidas aos resultados de anos de planejamento necessário para a colocação de produtos de alto valor tecnológico no mercado. Desta forma, é essencial para a atividade da grande empresa controlar o valor dos salários e dos insumos, a quantidade mínima de mão de obra disponível e também os preços finais que serão vendidas as mercadorias.

Conforme se percebe nas obras de Galbraith, para contornar as incertezas da flexibilidade dos preços do mercado e de mudanças repentinas no gosto dos consumidores, as grandes firmas precisam cooptar o Estado, para que este absorva os riscos mais sérios – garantindo a demanda mínima para os produtos finais, fornecendo conhecimento técnico e científico e regulamentando a oferta dos insumos necessários (STANFIELD, 2011). Outra solução é a manipulação dos desejos e gostos do consumidor, desafiando o princípio da soberania a partir do gasto com marketing e propaganda. Com isso, o objetivo é garantir a aceitação do produto no mercado e, conseqüentemente, a demanda pelos consumidores: “Há certa possibilidade de que, mesmo daqui a dois ou três anos, haja uma demanda para consumo mais ou menos segura de morangos, leite e ovos frescos. Não há igual segurança de que as pessoas venham a desejar, assim espontaneamente, um automóvel de determinada cor ou modelo” (GALBRAITH, 1982, p. 30).

No geral, os princípios que devem imperar para a regulação da produção em uma estrutura composta de grandes empresas não são os do livre mercado, mas sim o do planejamento (GALBRAITH, 1982). Não quer dizer que o sistema de planejamento elimine as incertezas provenientes dos movimentos do sistema de mercado autorregulado. O planejamento não significa garantias, pois, “via de regra, isto é feito com grande imprecisão e incompetência”. Por outro lado, julga-se menos arriscado a regulação das atividades produtivas pelo

planejamento do que pelo livre mercado. Em suma, “planejar significa substituir os preços e o mercado, como mecanismo de determinação do que será produzido, por uma determinação autoritária pelo Estado do que será produzido e consumido e a que preço” (GALBRAITH, 1982, p. 31).

Para Galbraith (1982, 1998) o impacto do crescimento da empresa na forma de organização não se limitou apenas no que tange a troca dos mecanismos de mercado pelo planejamento na regulação da produção. Ocorreu também mudanças nas classes responsáveis pela tomada de decisão. O poder de comando das grandes empresas passou da mão dos proprietários individuais para organizações compostas por vários profissionais de áreas distintas.

O principal motivo para a reunião e organização destas pessoas para o comando das grandes firmas deriva das exigências tecnológicas que emergiram. O aumento da complexidade da produção – como a existência de maior número de componentes, cada um requerendo um tipo de conhecimento específico, juntamente com a ampliação da quantidade de processos necessários para a colocação da mercadoria no mercado, desde o planejamento do design até o marketing e propaganda – implica na impossibilidade do cuidado individual das questões que tangem o gerenciamento da empresa. *“Increased sophistication in process and result requires increased sophistication in direction. Together the scale and technological consequences of modern industry necessitate a coordinating force that can apply specialized and differentiated expertise over a vast organizational range.”* (STANFIELD, 2011, p. 126)

Para Galbraith (1982), mesmo com a presença de pessoas geniais, com capacidade elevada no trato das mais diversas áreas da atividade industrial, é improvável que todas as decisões sejam tomadas de forma individual.

Mas mesmo o homem moderadamente genial é um suprimento imprevisível, e manter-se a par de todos esses ramos da ciência, da engenharia e da arte seria um consumo excessivo de tempo até mesmo para um gênio. A solução elementar, que permite utilizar talentos muito mais comuns e com muito mais previsibilidade quanto aos resultados, está em ter homens que sejam devidamente qualificados ou dotados de experiência em cada área limitada dos conhecimentos ou ofícios especializados. (GALBRAITH, 1982, p. 58).

O autor, inclusive, se opõe ao mito da presença imprescindível de gênios no sucesso dos negócios das empresas. No lugar destes, destaca-se a importância da organização aplicada no direcionamento das atividades de indivíduos comuns, mas dotados de conhecimentos dos mais diversos.

A verdadeira realização da ciência e tecnologia modernas consiste em tomar homens comuns, informá-los minuciosamente e profundamente e, depois, por meio da organização

apropriada, dispô-los para reunir seus conhecimentos com os de outros homens especializados, mas igualmente comuns. Isso dispensa a necessidade de se ter um gênio. (ibid.)

Assim, a tomada de decisão se torna responsabilidade de um grande grupo de pessoas quando transferida para a organização, de forma que qualquer atitude que a firma vir a realizar deverá passar pelo crivo dos agentes que compõem os mais diversos núcleos da firma. Como consequência, o poder nas mãos de proprietários ou presidentes de grandes empresas, principalmente nas que se configuram como sociedades anônimas, diminui quando a formação de uma organização é necessária para gerenciar a produção e as demais atividades. Enquanto isso, aqueles que ocupam as posições hierárquicas mais altas ficam responsáveis, geralmente, por questões mais modestas na vida das grandes empresas, como a ratificação de decisões tomadas pelos grupos, atribuir tarefas às comissões e escolher os membros para a formação de equipes que deverão decidir sobre assuntos das mais diversas áreas.

4.1.2 A incorporação do poder na análise econômica

Como já mencionado, a principal contribuição de Galbraith para o debate econômico é a incorporação das questões relacionadas ao poder para explicar os fenômenos socioeconômicos. Por diversas vezes, o autor foi crítico sobre a posição ortodoxa de negligenciar as motivações e impactos da busca do poder pelos indivíduos e classes sociais em seus modelos teóricos. “*The power so sought and enjoyed is pursued and enjoyed for its own sake*” (GALBRAITH, 1991, p. 42).

Galbraith propôs uma visão revisada do sistema econômico ao reformular o propósito relacionado à ação econômica. Também adotou o argumento de Keynes de que a economia é uma ciência moral, “*dealing with creative human agents and social processes*” (DUNN, 2011, p. 76). O autor também se inspirou nos escritos de Max Weber, aderindo à sua noção de poder como a habilidade de um indivíduo de impor sua vontade sobre outros³. Em cima destas ideias, “*he then developed a taxonomy of power and analyzed its changing historical character*” (STANFIELD, 2011, p. 181).

Segundo Galbraith (1984, p. 95), a história “normalmente é escrita em torno do exercício do poder”. Uma maneira eficiente de explicar as transformações sociais é analisar as fontes de poder e como elas foram utilizadas pelos diversos indivíduos e classes sociais ao longo do

³ Sobre a forma como o poder é tratado por Max Weber ver “Ensaio de Sociologia” (GERTH & MILLS, 1982).

tempo para impor sobre os demais membros as ideias e objetivos desejados. Para isto, o autor emprega uma taxonomia que leva em conta o “sistema de motivação” e os “instrumentos de poder” para a compreensão da dinâmica econômica e da organização industrial.

4.1.2.1 A Teoria Geral da Motivação

Para analisar o comportamento das grandes empresas, Galbraith (1982, 1984) busca compreender os objetivos e as motivações por trás da tecnoestrutura. O poder pode ser cobiçado para a obtenção de segurança, de liberdade, ou mesmo pela simples impulsão de demonstrar superioridade frente aos demais membros da sociedade. Para o autor, a ação econômica dos indivíduos e das firmas nem sempre é delimitada pela racionalidade econômica ortodoxa, a qual estabelece o objetivo da maximização dos lucros e da busca de retornos financeiros cada vez maiores.

Se o que os homens desejam primacialmente de uma companhia é dinheiro, o interesse principal da companhia é extrair dinheiro da sociedade. Se estão interessados em segurança econômica ou prestígio pessoal, dificilmente isso pode deixar de refletir na espécie de negócios que a empresa realiza. O que a sociedade pode pedir da organização depende, de modo semelhante, do relacionamento da organização com o indivíduo. [...] Pode-se solicitar a um laboratório dirigido pelo Instituto de Tecnologia da Califórnia que trabalhe longas horas a fim de seguir uma sonda espacial, porquanto aqueles que a tripulam estão unidos à organização pelo interesse científico. Uma fábrica de tecidos ou de automóveis não seria capaz de uma reação semelhante, porquanto seus operários ou empregados trabalham com vistas apenas ao pagamento. (GALBRAITH, 1982, p. 103).

Conforme Galbraith (1982), além do ganho financeiro, há outras três formas de motivação que fazem com que os agentes se tornem ligados à organização. Uma está ligada à punição, enquanto as outras duas à identificação com os objetivos propostos. No geral, o autor estabelece quatro tipos fundamentais de motivação que fazem com que os indivíduos se aliem às organizações e, assim, se submetam ao trabalho proposto.

- a) Uma das formas mais antigas de impor um determinado tipo de atividade a alguém, e com isso um objetivo, é pela ameaça de punição. O sistema latifundiário, que vigorou no período colonial brasileiro, é um típico exemplo do uso da punição para forçar mulheres e homens negros, em regime de escravidão, a trabalharem por longas horas em tarefas extremamente árduas. Os que descumpriam as regras e não entregavam as cotas diárias de produção eram condenados a sofrerem os mais diversos tipos de tortura. Assim, pelo medo das represálias, os indivíduos aceitam os objetivos que lhes são

impostos. Porém, este tipo de motivação, que é denominada de *compulsão* pelo autor, é menos frequente nas sociedades modernas.

- b) O segundo tipo de motivação mencionado por Galbraith (1982) é a *recompensa pecuniária*. Neste caso, pode-se comprar o esforço de alguém para a realização de atividades ligadas aos objetivos desejados pelo comprador. É o tipo de motivação mais comum, senão dominante, nas sociedades modernas, e que se configura a partir do trabalho assalariado.
- c) O terceiro motivo, e talvez o mais presente entre todas as etapas de desenvolvimento das sociedades humanas, é o da *identificação*. O incentivo para se aliar à uma organização ocorre pelo nível com que se identifica com os objetivos perseguidos. Conforme Galbraith (1982, p. 105), “o indivíduo, ao associar-se ao grupo, pode concluir que os objetivos deste são superiores aos seus”, de forma que os agentes se submetam à realização das atividades propostas sem a necessidade de represálias ou maiores compensações⁴.
- d) Por fim, “o indivíduo pode servir à organização não porque lhe considere os objetivos superiores aos seus, mas porque espera torná-los mais parecidos com os seus” (ibid.). Para este o autor dá o nome de *adaptação*. É o caso de jovens, dominados pelo forte espírito de conquista, que ingressam nos programas de trainee das grandes corporações na esperança de, algum dia, se tornarem executivos, os chamados CEOs (Chefe Executivo de Ofício), e ditarem as estratégias de atuação da organização. No geral, é mais voltado para aqueles que têm o desejo de poder, no intuito de submeter outros agentes às suas vontades.

O espaço dado a cada uma destas motivações evoluiu ao longo do tempo nas diversas sociedades. Por outro lado, a configuração do sistema de motivação em período de tempo foi determinada pelas instituições em geral. Outra questão é que, embora cada tipo de motivação esteja associado à uma forma correspondente de evocação – a compulsão vem pela força, a remuneração pelo dinheiro e a identificação pela personalidade –, é possível que um instrumento cause mais de uma forma de encorajamento para a participação dos indivíduos na produção.

Primeiramente, a compulsão e compensação pecuniária existiram em diferentes níveis de associação. Em uma economia capitalista, o dinheiro é meio essencial para adquirir os bens materiais necessários para a subsistência. Sua falta pode resultar em fome, desalojamento,

⁴ Sobre a motivação da identificação, Galbraith aderiu à sugestão de Herbert Simon em *Administrative Behavior* (1976).

desamparo médico e outras privações. Em épocas de desemprego elevado ocorre que as classes de baixa renda, sem poupança acumulada e nenhum sistema de previdência que garanta um nível mínimo de remuneração em caso de demissão, trabalham pela motivação da compulsão. Ou seja, a compulsão age como motivação para homens livres mesmo na ausência de qualquer ameaça de punição física.

Na medida em que o perigo do desemprego vai diminuindo, juntamente com o medo das privações materiais, o incentivo provocado pela compulsão passa a ser reduzido. A melhoria dos salários, que possibilitam a formação de poupança, e o auxílio fornecido pelas políticas de assistência social têm contribuído para isso. A partir de então, abre-se espaço para que as outras formas de motivação atuem ligadas ao ganho financeiro.

O fato de o trabalhador servir por ser suficientemente forçado a fazê-lo revela-lhe sua impotência ante a organização e seus objetivos. Assim, a adaptação fica também excluída. O perigo de desconforto físico reduziu-se muito [nas sociedades modernas] e, com isso, geralmente, a compulsão. No escalão de funcionários de renda mais elevada, a compulsão será ainda menor. Ao diminuir ou desaparecer esse aspecto de compulsão na compensação pecuniária, dá-se o mesmo com as barreiras à identificação e adaptação. (GALBRAITH, 1982, p. 107).

Em termos gerais, a *identificação* com os objetivos da organização e/ou a busca por *adaptação* destes aos desejos do indivíduo são motivações incompatíveis com a compulsão, mas não com a compensação (GALBRAITH, 1982). É possível, por exemplo, que técnicos e engenheiros se submetam à rotina de pesquisa e trabalho de uma firma de alta tecnologia por terem o mesmo interesse na inovação tecnológica. Podem, inclusive, algum dia, quererem incorporar suas pautas de pesquisa e técnicas desenvolvidas à organização. Mas também, por outro lado, o pagamento de bons salários pode fazer com que se identifiquem com a organização e, desta forma, coloquem os objetivos da empresa acima dos seus. A ideia é que o crescimento da organização implicará em melhores condições de remunerar seus empregados. Já o caso de um escravo, que trabalhava pelo incentivo negativo da compulsão, não conseguia se identificar com os objetivos dos latifundiários, pois nenhuma variação de prestígio pessoal lhe era concedido no caso de sucesso dos negócios de seu proprietário. Deste modo, as tarefas impostas eram acatadas apenas pelo medo do açoite e de uma privação material ainda maior. O que ocorre neste caso não é a identificação, mas sim a alienação.

Para Galbraith (1982), o sistema de motivação é diferente entre os indivíduos ricos e pobres. Enquanto que para os primeiros o motivo do trabalho é mais a identificação e adaptação, os mais humildes somente conseguem estímulo para a realização das atividades impostas pelas firmas se forem recompensados financeiramente, no intuito de evitar as privações materiais.

Isto está ligado ao que o autor chama de “paradoxo da motivação pecuniária”, que estabelece que “quanto mais alta a quantia [paga como remuneração], tanto menor será a sua importância em relação a outras motivações” (GALBRAITH, 1982, p. 109). O autor também afirma que nos países desenvolvidos há uma tendência maior para predominar sistemas de motivação mais voltados para a identificação do que nos países pobres.

Isso explica, em parte, o porquê dos trabalhadores tenderem a se associarem aos sindicatos com mais frequência do que os funcionários do setor administrativo (GALBRAITH, 1982). Uma vez que os primeiros recebem os menores salários, o trabalho se torna uma atividade forçada e odiosa, criando uma barreira que os impede de se aproximarem da organização e, assim, serem leais aos objetivos da firma. Desta forma, por não se identificar com a finalidade do empregador, o trabalhador de chão de fábrica se torna mais sensível com o propósito dos sindicatos.

Já os acionistas comuns, detentores de parcela da propriedade dos grandes conglomerados, formam o exemplo mais típico da motivação pecuniária pura. Percebe-se que, na grande maioria dos casos, os acionistas não apresentam qualquer identificação com as empresas e, por serem dotados de recursos financeiros suficientes para estabelecerem-se em tal condição, também não sofrem os incentivos negativos da compulsão. Portanto, o desejo é que a parcela de propriedade da empresa possuída em mãos lhes rende tanto dinheiro quanto possível (GALBRAITH, 1982).

4.1.2.2 As fontes do poder

Apresentado as razões essenciais que fazem os indivíduos se submeterem aos objetivos de outros e realizarem as atividades propostas, resta estabelecer melhor os meios pelos quais é possível sua imposição. A importância do poder está presente em todas as obras do autor, mas é em “A Anatomia do Poder” que ele esquematiza e aprofunda seu pensamento sobre o tema (STANFIELD, 2011, DUNN, 2011).

Nesta obra o autor distingue as fontes que dão acesso ao poder. A submissão de indivíduos – pelos motivos de compulsão, remuneração e identificação⁵ – a uma determinada vontade está atrelada ao domínio de três tipos de instrumentos: personalidade, propriedade e organização (GALBRAITH, 1984). Da mesma forma que os motivos podem ser combinados, o mesmo ocorre com os elementos que permitem a manifestação do poder.

⁵ Em “A Anatomia do Poder” Galbraith (1984) se refere à essas três motivações como poder condigno (compulsão), compensatório (recompensa pecuniária) e condicionado (identificação).

A personalidade é muito realçada pela propriedade e vice-versa; e normalmente recebe a força adicional que advém da organização. A propriedade está sempre associada à organização e, não raramente, a uma personalidade dominante. A organização, por sua vez, é robustecida e apoiada tanto pela propriedade como pela personalidade (GALBRAITH, 1984, p. 39).

Conforme demonstra Galbraith (1984), cada uma das fontes de poder apresenta uma estreita relação com um determinado tipo de motivação. Não necessariamente esta associação é exclusiva, tendo em vista a possibilidade de mudanças ao longo das etapas de desenvolvimento social e também distintas combinações entre os instrumentos e motivações. Porém, o autor busca identificar o tipo de correspondência mais comumente observável ao longo da história.

A personalidade, que expressa a condição de liderança, foi usada no passado para manifestar o poder a partir da imposição da força. Já nos tempos modernos passou a ser associada ao condicionamento das pessoas. A propriedade, por sua vez, é utilizada para gerar um incentivo pecuniário. Por último, a organização é também um instrumento de persuasão, cujo efeito se assemelha ao da personalidade.

- a) *Personalidade*: Em termos gerais, a personalidade como instrumento de poder se refere à “qualidade do físico da mente, de oratória, de firmeza moral ou de qualquer outra característica pessoal que dá acesso a um ou mais instrumentos do poder” (GALBRAITH, 1984, p. 6). No desenrolar da história ela esteve envolvida mais fortemente com os motivos da compulsão e da identificação (GALBRAITH, 1984). Por vezes, a personalidade como instrumento de poder foi manifestado através da força para a imposição dos objetivos daqueles mais fortes fisicamente. Esta forma é associada à capacidade de inflingir punição física para aqueles que se recusam a se submeter aos propósitos dos indivíduos que possuem aptidão para a briga. Foi o instrumento dominante nas sociedades primitivas, mas também presente em nos tempos atuais em algumas famílias e grupos. O autor cita os líderes míticos Hércules, Pedro o Grande e Charles Gaulle como importantes exemplos do poder ligado à força e à estatura, o qual configurava uma personalidade dominadora. O outro formato da personalidade é referente ao poder de condicionar as mentes de outros e, com isso, subordiná-los aos objetivos daqueles que dominam a capacidade de persuasão. Esta configuração do instrumento da personalidade se manifesta a partir do domínio da oratória, da presença do carisma e do talento para fascinar as pessoas com opiniões e ideais dos mais diversos. Como exemplo, Galbraith (1984) aponta os feitos de Moisés, Confúcio, Aristóteles, Platão, Jesus, Marx e Ghandi, os quais eram

desprovidos de força física, mas conseguiram, e ainda conseguem, mover multidões com suas ideias.

- b) *Propriedade*: A posse de propriedade entrega certo nível de poder uma vez que ela consegue induzir à submissão àqueles que aceitarem a recompensa oferecida. Para o autor, entre as três fontes de poder, a propriedade é a mais objetiva e comum, pois ela consegue “submeter a vontade de uma pessoa a outra através da aquisição franca e direta” (GALBRAITH, 1984, p. 49).
- c) *Organização*: Na maioria dos escritos de Galbraith (1982, 1984, 1993, 1998), a organização é tida como principal fonte de poder na sociedade moderna. Ela é definida como sendo “um número de pessoas ou grupos, unidos para algum propósito ou trabalho” (GALBRAITH, 1984, p. 58). Está ligada mais intensamente ao poder condicionado, mas também permite motivar a ação dos outros a partir da recompensa financeira e, em menor nível, da punição física. Os melhores exemplos de organizações poderosas, e que tiveram enormes efeitos na vida social ao longo da história, são: a Igreja, o Estado e as corporações. No geral, os indivíduos se associam às organizações por se identificarem com seus objetivos. Por entenderem que estes são mais valiosos e honoríficos do que qualquer propósito individual, acabam se submetendo às imposições do grupo.

Para Galbraith (1982, 1984) a organização é o instrumento de maior complexidade, além de fundamental, para a manifestação de todos os tipos de poder, ou seja, a compulsão, a compensação e o condicionado. Esta premissa é apoiada no argumento de Charles E. Lindblom (1977), que estabelece a supremacia da organização frente às demais fontes de poder. Em outras palavras “a propriedade e a personalidade só produzem resultado com o apoio da organização” (GALBRAITH, 1984, p. 57).

Mas a organização, por vezes, também faz uso da propriedade e personalidade para exercer seu poder, principalmente quando busca impor objetivos aos indivíduos que não pertencem ao seu conjunto. “Uma empresa conquista boa parte do seu poder externo por meios compensatórios – oferecendo ao público algo que vale o dinheiro despendido. Esse dinheiro, por sua vez, compra o esforço dos que trabalham na empresa e aumenta o poder compensatório sobre eles exercido” (GALBRAITH, 1984, p. 66).

A personalidade também é importante para a organização, uma vez que o uso de pessoas carismáticas e com o talento para a persuasão é essencial para divulgar as ideologias do grupo e conseguir expandir seus propósitos para outras áreas da sociedade (GALBRAITH, 1984). Os exemplos são vários. Nos partidos políticos pode-se sempre há algumas personalidades fortes

o bastante para convencer eleitores à votarem nos políticos aliados. Nas religiões tem-se o carisma de líderes como os padres, o papa, os pastores e outros. Já os líderes dos sindicatos exercem o papel significativo de incendiar os trabalhadores para as greves e, com isso, conseguir impor suas demandas sobre as outras organizações, como nas grandes corporações. Por sua vez, estas também fazem uso importante da personalidade para estimular o consumo de seus produtos para aqueles que estão situados longe das atividades diárias da firma, como é o caso dos consumidores. Há também organizações que fazem uso da personalidade para impor seus propósitos aos indivíduos externos, mas desta vez o motivo utilizado é a punição e não a identificação e condicionamento. É o caso do exército, da política e do Estado.

Apesar da organização fazer uso dos instrumentos da personalidade e propriedade, a sua capacidade de impor suas vontades aos demais seguimentos da sociedade dependerá do grau com que os indivíduos da própria organização se submetem aos objetivos estabelecidos por esta. Para Galbraith (1984, p. 60), é a partir da dedicação entre os membros internos que “advém a capacidade da organização para impor sua vontade externamente. Uma depende da outra. Esta é a característica invariável de todo exercício do poder organizado”.

É interessante observar que a visão de Galbraith sobre a firma e sua organização vai ao encontro não apenas das ideias de Veblen, como se verá a seguir, mas também converge parcialmente com os autores da NEI, como Williamson (1975, 1985). Tanto Galbraith quanto Williamson viam a firma como uma ampla organização na qual os preços e as quantidades produzidas eram definidos pelo planejamento e não pelo mercado (DUNN; PRESSMAN, 2005).

Entretanto, as distinções ficam por conta da visão de indivíduo, o que implica no contraste sobre a dinâmica das instituições e organizações. Enquanto Williamson considerava uma propensão ao comportamento oportunista por parte dos agentes, o que é determinante para a configuração dos custos de transação e da estrutura da firma, Galbraith parte de um padrão oposto, ao deduzir que os indivíduos se adaptam à estrutura organizacional devido à identificação com os objetivos. Esta motivação é apontada por Galbraith como núcleo do comportamento das organizações (KESTING, 2010).

Estes são, portanto, os elementos essenciais que Galbraith emprega para explicar a dinâmica do sistema econômico. Para o autor, a economia deve ser compreendida levando em conta os instrumentos de poder e a forma como estes são utilizados para motivar os indivíduos a trabalharem e consumir. As instituições que regulam a ação econômica resultam da prática destes elementos. A capacidade de restringir e habilitar as ações dos agentes, além de constituir visões de mundo, vem da forma como o poder e as motivações são executados.

Para o autor, os problemas da pobreza e desigualdade de renda derivam dos diferenciais de poder na sociedade, e não de instituições disfuncionais. A grande contribuição de Galbraith foi analisar o poder econômico significativo das grandes empresas, que sustentou o sucesso da economia americana no período pós-Segunda Guerra Mundial. Sua conclusão é que a concentração de poder cria uma série de problemas não intencionais – sociais e ambientais – e que as ações das organizações, ao manipular o consumidor e o governo, levam à distribuição desigual da renda e impactam o bem-estar social (DUNN; PRESSMAN, 2006).

4.2 A TECNOESTRUTURA EM VEBLLEN E GALBRAITH

Em “O Novo Estado Industrial”, Galbraith (1982) analisa as instituições econômicas e o comportamento dos indivíduos no processo produtivo realizado no interior das grandes organizações. Assim como para Veblen, Galbraith viu a dinâmica industrial verificada nos EUA no século XX como radicalmente diferente da definição clássica dos manuais de economia. Entretanto, há algumas distinções entre estes dois autores que, apesar de não causarem divergências profundas no âmbito teórico, são importantes de serem pontuadas.

O tema básico analisado por Galbraith e Veblen é de que a moderna indústria é incompatível com as técnicas de gerenciamento consideradas pela teoria de mercados competitivos. Para o primeiro, o aumento da complexidade e do tamanho das corporações fez com que o poder de decisão e o efetivo controle passassem para uma equipe variada de especialistas assalariados, que trabalham em grupo e que, pela sua importância, conseguem dirigir os negócios pelos requerimentos da moderna tecnologia, em detrimento dos lucros. Veblen pensava de forma semelhante ao afirmar que o controle da indústria de larga escala passou para as mãos de gerentes de negócios e financistas, sendo estes obedientes aos imperativos da propriedade absenteísta.

A diferença começa quando se discute os objetivos e motivações tomados como base pelos administradores e operários das grandes empresas. De um lado, Galbraith enfatiza a motivação da identificação como motor principal da tecnoestrutura, enquanto que Veblen se concentra em caracterizar o objetivo pecuniário presente na instituição da propriedade absenteísta que rege os negócios da sociedade capitalista do início do século XX. Alguns autores, como Leathers e Evans (1973) e Gordon (1968) argumentam que a abordagem de Galbraith representa uma versão madura do sistema institucional das grandes corporações tratado nos escritos de Veblen.

Para Gordon (1968), uma leitura de “O Novo Estado Industrial” representa o triunfo do processo da máquina sobre os princípios dos negócios, e a revolução dos técnicos que Veblen se referiu em “*The Engineers and the Price System*” foi cumprida parcialmente na tecnoestrutura analisada por Galbraith. Porém, deve-se ter em mente que este último autor não negligenciou a influência da instituição da propriedade absenteísta na vida das organizações. Mesmo que a estrutura tecnológica goze de grande autonomia, ela não está plenamente isolada da necessidade de satisfazer os retornos exigidos pelos acionistas. Para Leathers e Evans (1973), o pagamento de dividendos e os ganhos de capital fornecidos pela tecnoestrutura aos proprietários não são menos proeminentes nos escritos de Galbraith do que nos de Veblen. Além disso, a perseguição dos objetivos pecuniários é garantida pelos tipos de especialistas empregados nas grandes corporações.

Among the specialists found in Galbraith’s technostucture are merchandising experts and designers of spurious product “improvements,” whose function is to control and manipulate consumers, or in Veblenian terms, to make goods ‘vendible.’ The technostucture also includes financial specialists. Such individuals are banned from the Soviet. (LEATHERS; EVANS, 1973, p. 426).

É, portanto, nas questões sobre o sistema motivacional, que serve de base para a dinâmica da tecnoestrutura, que o esquema teórico de Galbraith se dissocia dos escritos de Veblen. Neste quesito talvez Galbraith tenha se assemelhado mais à estrutura representada pelo *Soviet de Técnicos*, cuja motivação dos tomadores de decisão esteja atrelada ao instinto para o artesanato nas obras veblenianas. Embora a composição da tecnoestrutura na abordagem de Veblen seja semelhante ao que se apresenta em “O Novo Estado Industrial”, a análise do autor enfatiza a motivação pecuniária no direcionamento dos negócios. Enquanto isso, Galbraith (1982) afirma que a tecnoestrutura, em especial os altos escalões, são influenciados por outras considerações que vão além do auto interesse monetário, como a melhoria tecnológica, a expansão da empresa e a perseguição de alguns objetivos sociais (LEATHERS; EVANS, 1973).

Outra distinção importante se refere a questão do comportamento competitivo das firmas, os pensamentos dos dois autores apresentam certas distinções, mas sem incorrer em fortes rupturas. Galbraith (1982) avança sobre as ideias de Veblen ao mencionar que as corporações centram suas estratégias em busca de aumentar suas parcelas de mercado. Ambos os autores afirmam que os homens de negócios evitam competir via preços. Entretanto, para Veblen (1904, 1923) os lucros são garantidos pela queda combinada da produção, também chamada de sabotagem. Desta forma, a competição vebleniana se estabelece entre firmas e consumidores e não entre firmas apenas. Já Galbraith enfatiza a busca pelo ganho pecuniário a

partir da diferenciação de produtos, estando mais alinhado ao pensamento de autores da ala schumpeteriana. Além disso, em vez das empresas buscarem se apropriar da renda dos consumidores através do aumento de preços, provenientes da queda administrada da produção, o modelo galbraithiano menciona a existência de esforços de marketing para o condicionamento das escolhas dos indivíduos.

Esta distinção de diagnóstico se deve mais aos fatores relacionados à época em que os autores escreveram do que necessariamente a dissonâncias teóricas. Galbraith escreveu em uma época na qual a estrutura industrial caracterizada pelas grandes corporações já estava em pleno desenvolvimento, enquanto que Veblen vivenciou um período de transição, quando a pequena e média empresa passa a perder espaço da produção manufatureira. Independentemente da interpretação feita por estes autores sobre as motivações e objetivos que dirigem a tecnoestrutura, deve-se ter em mente que Veblen e Galbraith fornecem elementos importantes para a construção de uma teoria institucionalista para a análise do arcabouço institucional da estrutura produtiva e, conseqüentemente, para o desenvolvimento econômico.

A concepção de instituição como um sistema de motivação, base da abordagem galbraithiana, interliga o mecanismo do poder à natureza humana da abordagem vebleniana. Pode-se afirmar que Veblen e Galbraith trabalharam elementos distintos em suas respectivas abordagens de economia política, mas que se complementam para o esforço de compreender a formação e mudança das instituições. O primeiro enfatizou a importância dos instintos na sustentação dos hábitos pecuniários e industriais em uma sociedade capitalista, enquanto o segundo focou no papel da distribuição e das fontes do poder para compreender a configuração institucional que motiva a ação dos agentes.

As motivações postas por Galbraith como requisitos para a ação produtiva são facilmente conciliáveis com as propensões humanas do arcabouço teórico de Veblen e dos autores da psicologia dos hábitos e instintos. À primeira vista, pode-se fazer as seguintes conexões: 1) a motivação da compulsão se associa à impulsão da auto preservação, uma vez que esta é aflorada pela ameaça de morte, violência ou da privação de recursos essenciais para a subsistência; 2) já o trabalho por remuneração é acompanhado por um mix entre a necessidade da subsistência e da emulação pecuniária, pois é através da instituição do dinheiro que os homens conseguem emular padrões de consumo, ostentar riqueza e, conseqüentemente, conquistar certa estima perante seus pares; 3) por fim, a motivação por identificação se relaciona com o instinto para o trabalho eficaz na medida em que os indivíduos agem em conformidade com os próprios objetivos, mesmo respondendo ao chamado de outros. Este último ocorre, pois o instinto para o artesanato evoca a repulsa à futilidade e ao trabalho sem

propósito, de modo que a identificação com um propósito útil se torna um importante motor para impulsionar uma parte dos agentes a atuarem.

Por sua vez, a teoria dos instintos de Veblen também busca explicar o porquê do poder ser almejado:

- a) ser bem estimado pela sociedade;
- b) para competir e demonstrar superioridade sobre os rivais;
- c) para fugir da odiosidade de certas atividades;
- d) ou para conquistar liberdade e, assim, evitar se submeter à compulsão de outros.

Pode-se afirmar que os dois primeiros motivos associam-se a propensão para a emulação, enquanto que os dois últimos se vinculam ao instinto para o trabalho eficaz. O desejo de poder, associado ao instinto para o artesanato, ocorre porque o homem, um ser ativo e propenso à realização de ações imbuídas de propósito, deseja ser livre dos efeitos estressantes da sobrecarga das atividades impostas por outros, de modo que somente assim possa ter liberdade para refletir sobre sua própria vida e agir conforme os objetivos desejados (VEBLEN, 1898b).

Conforme demonstrado por Galbraith (1982, 1984), os tipos de motivação apresentaram no decorrer da história econômica forte conexão com os meios de poder. No período feudal, o uso da terra e da força eram importantes formas de impor o trabalho aos homens em geral, uma vez que estes eram dominados pelo medo da fome e da violência física. Com o processo de urbanização e a emergência do sistema fabril, a compulsão perde espaço para a remuneração pecuniária, mesmo considerando que nos primeiros estágios do capitalismo os salários eram baixos e, por isso, a motivação para o trabalho não se diferenciava muito da compulsão. Mas com o avanço no desenvolvimento das forças produtivas, em linha com Veblen (1898), o aumento da remuneração abre espaço para a manifestação do instinto predatório, o qual serve como base para o estabelecimento dos hábitos pecuniários inclusive entre os trabalhadores. Já a identificação, que estabelece estreita relação com o instinto para o artesanato, ganha terreno no sistema de motivação na medida em que a complexidade da produção aumenta e, com isso, possibilita maior gama de ações dentro da estrutura produtiva.

Ao contrário da impressão deixada por Veblen nas obras de 1904, 1921 e 1923, o padrão de emulação pecuniária perseguido pelos trabalhadores não é apenas um hábito imposto deliberadamente pela administração para fins de condicionamento dos técnicos e engenheiros, induzindo-os a atuarem em prol da lucratividade e em detrimento da eficiência. A manifestação da emulação predatória pela classe operária também está associada às instituições sociais, como é o caso dos hábitos de ócio e consumo conspícuos, analisados em “A Teoria da Classe Ociosa”.

Como visto no terceiro capítulo, a afloração deste instinto está associada às novas experiências permitidas por um contexto de maior excedente produtivo, que, por sua vez, é derivado da evolução das técnicas de produção.

É importante ter em mente que a abordagem dos instintos de Veblen permite evitar qualquer relação reducionista entre instinto e instituições, de modo que nem todo hábito e comportamento necessariamente são evocados por uma propensão humana diretamente associada. Por exemplo, é possível que os trabalhadores de uma sociedade capitalista sejam dominados pelo espírito predatório sem que possam agir de acordo com o estabelecido pela instituição da propriedade absenteísta e o ócio conspícuo. Por outro lado, a presença deste instinto não restringe as ações em relação ao trabalho industrial. O que ocorre é que, a partir da dominância da inclinação predatória, o trabalho passa a atender outros fins que não apenas o desejo no trabalho eficaz. Seria o caso do trabalho como função da renda para anteder outros fins predatórios, como o consumo conspícuo.

Embora Galbraith tenha dado prioridade nos fatores relacionados à tecnoestrutura para explicar o uso da remuneração e identificação como incentivo para o trabalho, ainda assim se pode inferir que estas motivações não são definidas de forma independente das relações sociais como um todo. Ou seja, a complexidade da tecnologia e organização inerentes à tecnoestrutura não são suficientes para responder sobre a escolha da remuneração ou identificação como incentivos para o trabalho. Deve-se levar em conta também as inclinações humanas afloradas no contexto social fora da indústria.

Logo, é no emaranhado de sentimentos e propensões inerentes à natureza humana concebidos por Veblen que as instituições produtivas se desenvolvem e ganham forma para condicionar a ação econômica dos indivíduos dentro das organizações produtivas. É preciso compreender um pouco mais sobre o formato geral do arranjo institucional tradicional⁶ que domina as organizações e como cada classe de agente econômico é definida a partir de suas interações dentro e fora do contexto produtivo.

4.2.1 A evolução do sistema de motivação da indústria: acionistas, executivos e operários

Diante do que se discutiu até então, pode-se afirmar que os processos realizados dentro das organizações produtivas se desdobram a partir de indivíduos dotados de propensões e

⁶ O tradicional aqui se refere ao modelo de governança corporativa verificado nas organizações norte-americanas.

hábitos, sendo estes de cunho pecuniários e/ou industriais. O modo como estas inclinações se articulam permite compreender a essência da dinâmica empresarial, associada ao sistema de motivação, como também a sua evolução. Partindo destas considerações, os escritos de Veblen e Galbraith explicam os desdobramentos da estrutura produtiva a partir da Revolução Industrial.

Conforme Veblen (1921), no início da Revolução Industrial, também chamado pelo autor de Era das Máquinas, as indústrias eram comandadas pelos “capitães da indústria”. Estes agentes controlavam todas as decisões, tanto financeiras quanto técnicas, podendo dizer que as ações destes eram dominadas tanto pela propensão para a emulação pecuniária quanto pelo instinto para o trabalho eficaz. Já pelo lado dos trabalhadores, de acordo com Galbraith (1982), neste estágio de desenvolvimento do capitalismo o trabalho era motivado, em grande medida, pela compulsão e, em menor grau, pela remuneração pecuniária.

No geral, pouco espaço era dado para que os trabalhadores se identificassem com os objetivos das firmas. Suas atividades eram tediosas e pouco interessantes, e os esforços eram para angariar lucros para os donos do capital (GALBRAITH, 1982). Desta forma, na primeira fase do capitalismo, o padrão de comportamento pecuniário dominava a mente de todos os indivíduos⁷, enquanto que as propensões e hábitos de cunho industrial eram realizados apenas pelos proprietários dos meios de produção, e por uma ínfima parcela de engenheiros e técnicos que auxiliavam na instalação e manutenção das máquinas. Reitera-se a presença do instinto para o artesanato na mentalidade dos capitalistas, juntamente com a emulação predatória, pois estes assumiam a responsabilidade por todas as decisões, de maneira que as atenções eram divididas entre os assuntos produtivos e financeiros (VEBLEN, 1921).

Com o aumento da escala de produção e da complexidade dos processos industriais, os métodos de gerenciamento dos negócios mudaram. O mesmo ocorreu com a configuração do sistema de motivação. Segundo Veblen (1921), as transformações na estrutura produtiva dificultaram o método de gerenciamento dos “capitães da indústria”. Quando a escala de produção era pequena, os “capitães da indústria” conseguiam dominar tanto os assuntos financeiros quanto técnicos, mas com a ampliação dos negócios e das transformações tecnológicas o resultado foi que estes agentes não conseguiram mais tomar conta de tudo. O que ocorreu, portanto, foi um movimento de ramificação e aumento de pessoal na área de gerenciamento. Assim, formou-se um grupo de gerentes em que uma parcela do corpo gerencial se especializou nos assuntos de finanças corporativas, enquanto que a outra parte aprofundou nas questões técnicas da indústria.

⁷ As propensões pecuniárias também estão associadas com a motivação da compulsão, pois o desejo de acumular riqueza também está relacionado com a busca para garantir os meios suficientes para a subsistência.

Para Galbraith (1982), esse processo de crescimento e especialização de funções no gerenciamento da produção implicou na formação da tecnoestrutura. Isto acarretou no aumento de classes de agentes econômicos ligados à firma. Se antes existia apenas os capitães da indústria e os operários, agora há ao menos quatro grupos principais: os acionistas, a alta administração, os gerentes de divisões e departamentos e, por fim, o proletário.

Cada grupo é movido por um tipo distinto de motivação. Os acionistas comuns são os que menos se identificam com a organização, de modo que a motivação que os ligam à empresa é essencialmente pecuniária. Seu único interesse é na margem de retorno que a parcela da propriedade de sua posse lhe entregará. Assim, o que se verifica é uma falta de lealdade com os objetivos não pecuniários da empresa, de maneira que, “se pode obter mais renda ou ganho de capital com igual segurança algures, vende-a ou a investe em outra parte” (GALBRAITH, 1982, p. 118).

Em seguida, os próximos na escala de identificação com as atividades industriais são os operários de produção. Conforme Galbraith (1982), a motivação que os move é um mix entre a compensação pecuniária e a identificação, sendo maior a primeira. Como os empregos nesta área remetem a práticas cansativas e entediantes, é de se esperar que os indivíduos os façam apenas pela remuneração. Em linha com a teoria dos instintos de Veblen, a motivação da remuneração estará atrelada tanto aos instintos de sobrevivência quanto ao da emulação. O salário recebido, além de possibilitar a manutenção das condições necessárias para a subsistência também permite que os trabalhadores possam emular certo padrão de consumo visando a busca por estima dentro da sociedade.

Já o motivo da identificação, neste caso, não se relaciona necessariamente com a propensão para o artesanato, mas sim com a emulação. A justificativa é de que os trabalhadores de chão de fábrica não têm liberdade para a deliberação e ação com propósito próprio, restando apenas o seguimento de regras pré-estabelecidas para a realização dos objetivos impostos pela firma. A emulação, neste caso, não é no sentido de ostentar riqueza ou padrão de consumo, mas a estima associada ao prestígio da organização para a qual trabalha. “Obviamente é melhor ser funcionário da General Motors ou da Western Electric do que ser um cidadão comum, sem ligação dessa natureza” (GALBRITH, 1982, p. 120).

O último grupo é o que mais se identifica com a organização, formado pelos executivos e gerentes dos diversos departamentos que compõem a firma: financeiro, marketing, P&D, comercial, recursos humanos, operacional, etc. Aqui, as barreiras para a realização do instinto para o trabalho eficaz diminuem consideravelmente. Isto se deve pela liberdade que estes agentes têm para a realização de atividades com propósito semelhante aos interesses pessoais,

além de poderem propor objetivos à organização. A remuneração também é um motivo importante para o trabalho, entretanto, a identificação e a possibilidade de adaptação dos objetivos da firma aos do indivíduo são estímulos essenciais para esta classe.

A adaptação, como motivo, é mais forte à medida que nos aproximamos dos círculos internos da tecnoestrutura. Nisso, tanto a ilusão como a realidade do poder são maiores. O indivíduo terá razões cada vez mais fortes para sentir que, servindo à organização, poderá alinhá-la mais intimamente a seus objetivos. As decisões dos grupos nos quais ele participa terão um raio de ação mais amplo, e sua posição mais alta na hierarquia contribuirá para sua impressão de poder. (GALBRAITH, 1982, p. 122).

No que se refere ao dualismo entre instituições pecuniárias e industriais, pode-se dizer que a propensão para o trabalho eficaz atua não apenas na mente daqueles que são responsáveis pelo gerenciamento da parte técnica, mas também está presente na mentalidade dos que atuam no setor de finanças. É possível que, a princípio, esta afirmação entre em contradição com o que se verifica em Veblen (1921), porém, no caso da grande corporação, o gerenciamento financeiro é realizado com um olhar científico, onde os resultados positivos em termos de lucro despertam um sentimento de orgulho pelo trabalho bem feito, em vez do simples gosto pela acumulação. Por outro lado, embora nem sempre os lucros vão diretamente para estes especialistas financeiros, é de se esperar que haja algum ganho em termos de bonificação. Logo, afirma-se que estes profissionais são movidos tanto por motivos pecuniários quanto industriais.

Em relação ao processo de sabotagem da teoria vebleniana, são as propensões pecuniárias dos acionistas que limitam as ações com base no instinto para o artesanato na tecnoestrutura. Isso porque estes exigem taxas de lucro constantemente elevadas, e fazem isso a partir do poder auferido pela posse da propriedade. Há também outro grupo de agentes externos à atividade produtiva, mas que pressionam igualmente a busca pelos lucros. São aqueles ligados aos bancos e demais fundos de investimento que fornecem o crédito necessário para a manutenção e expansão dos negócios (VEBLEN, 1921). Assim, os financiadores e acionistas formam um forte grupo que limitam as atividades inovadoras e, desta forma, “sabotam” o processo produtivo na medida em que transformam o objetivo do sistema industrial, deixando de ser naturalmente uma atividade geradora de valores de uso para inserir num processo contínuo de acumulação de riqueza.

Por sua vez, os trabalhadores pressionam a organização em busca de melhores salários e condições de trabalho. Uma vez que as atividades disponíveis para os indivíduos desta classe tendem à ser pouco estimulantes, a motivação mais forte se torna a remuneração. Como se sabe, a ausência da propriedade como instrumento de poder faz com que estes agentes precisem se

organizarem para exigirem suas vontades e direitos. Assim, é na formação de sindicatos que os trabalhadores se mobilizam para angariar uma parcela dos retornos provenientes das atividades da indústria.

Diante destas pressões, o grupo mais identificado com os objetivos da firma – os gerentes financeiros e técnicos – precisa administrar os conflitos para conseguir realizar os objetivos da organização. Para isto, necessitam ter tanto a propriedade quanto a organização como instrumentos de poder. De um lado, utilizam a propriedade para pressionar os trabalhadores, pois sem os fatores de produção esta classe não conseguirá alcançar os meios necessários para a subsistência e emulação do padrão de consumo estimado na sociedade. Por outro, controlam as pressões dos acionistas a partir do instrumento da organização. Considerando que esta classe desconhece a totalidade dos processos internos da firma – cuja complexidade somente pode ser tratada pelos diversos técnicos e especialistas – é possível esperar certa liberdade para a realização de objetivos próprios dos administradores.

Para Galbraith (1982, p. 123), “poucas coisas são tão certas quanto a ausência de qualquer relação íntima entre a compensação e o esforço nos círculos internos da companhia amadurecida”. Ou seja, para o autor a identificação com as grandes corporações é a principal motivação para os agentes que participam de sua administração, de modo que os rendimentos pecuniários ficam em segundo plano. Como já discutido, este argumento vai na contramão da opinião de Veblen, o qual estabelece que a força da propensão para a emulação pecuniária na mente dos tomadores de decisão é maior do que o desejo pelo trabalho eficaz.

Para resolver o embate sobre a configuração do sistema de motivação e os impulsos instintivos aflorados nas organizações, devemos analisar o sistema econômico e produtivo como uma extensão das instituições sociais como um todo. A resposta para esta questão deve ser encontrada não apenas na análise dos hábitos industriais, mas também nos hábitos de emulação configurados a partir das instituições informais que regulam o comportamento humano nas demais áreas de interação social. Esta questão é aprofundada nos escritos de Karl Polanyi, o qual tratou da relação entre economia e instituições sociais ao longo do desenvolvimento das sociedades humanas.

4.3 A CULTURA E ECONOMIA: A CONTRIBUIÇÃO DE KARL POLANYI

Karl Polanyi (1886 – 1964) foi um importante historiador econômico e economista institucionalista. Sua obra de maior destaque foi “*A Grande Transformação*”, com sua primeira edição publicada em 1944. A sua abordagem parte do princípio de que a vida econômica dos povos não é separada das instituições sociais (KNOEDLER et al., 2007). Porém, de forma considerada contraditória por estudiosos de seus escritos, Polanyi analisa os impactos do

desenraizamento da instituição do livre mercado no século XIX das demais normas de vida, explicitando seus efeitos perversos nas sociedades e, por fim, sua ruptura na virada para o século XX (BLOCK, 2003, GEMICI, 2008). Já nas primeiras páginas do seu livro de maior sucesso, o autor deixa claro sua posição crítica ao sistema capitalista:

Nossa tese é que a ideia de um mercado autorregulável implicava uma rematada utopia. Uma tal instituição não poderia existir em qualquer tempo sem aniquilar a substância humana e natural da sociedade; ela teria destruído fisicamente o homem e transformado seu ambiente num deserto. Inevitavelmente, a sociedade teria de tomar medidas para se proteger, mas, quaisquer que tenham sido essas medidas, elas prejudicariam a autorregulação do mercado, desorganizariam a vida industrial e, assim, ameaçariam a sociedade em mais de uma maneira. Foi esse dilema que forçou o desenvolvimento do sistema de mercado numa trilha definida e, finalmente, rompeu a organização social que nela se baseava. (POLANYI, 2012a, P. 4).

Assim como Veblen, Polanyi foi muito interessado na incorporação da antropologia e dos princípios evolucionários em seus trabalhos de história e teoria econômica. A análise do autor foi influenciada pelo seu interesse nas questões metodológicas envolvendo a antropologia econômica e os sistemas econômicos comparativos (STANFIELD, 1980, CANGIANI, 2011). Estas proporcionavam uma reflexão que contrariava a teoria econômica desenvolvida até então, tanto do lado dos ortodoxos quanto da heterodoxia.

Temos de colocar de lado alguns preconceitos do século XIX, que sustentavam a hipótese de Adam Smith sobre a alegada predileção do homem primitivo por ocupações lucrativas. [...] Para corrigir essa perspectiva tão estreita fazia-se mister, obviamente, ligar a história econômica à antropologia social, passo esse consistentemente evitado. [...] A tradição dos economistas clássicos, que tentaram basear a lei do mercado na alegada propensão do homem no seu estado natural, foi substituída por um abandono de qualquer interesse na cultura do homem 'não civilizado' como irrelevante para se compreender os problemas da nossa era. (POLANYI, 2012a, p. 46-47).

Foi esta abordagem histórico-antropológica, apoiada no princípio da incorporação dos processos econômicos no contexto social e cultural um povo, que possibilitou Polanyi explicar os impactos nocivos do sistema de mercado autorregulável. Parte do foco de suas obras está nas transformações que as sociedades experimentaram a partir da adoção do livre mercado.

Com base nos escritos de Bronisław Malinowski (1935, 2002, 2015), Raymond Firth (2011 [1929]) e Richard Thurnwald (1932), Polanyi afirma que o problema do sistema de mercado não é a exploração e os baixos salários, que é a problemática marxista. Para ele, os males do capitalismo é a degradação das relações sociais e da substância humana, sendo esta reduzida ao caráter de commodities (BUGRA; AGARTAN, 2007). Os modos de organização da economia eram dos mais diversos nas etapas de desenvolvimento anteriores à institucionalização do método capitalista de produção. O comportamento econômico dos

indivíduos respeitava os hábitos culturais de suas respectivas comunidades. Porém, esse ajuste foi abalado com a instituição do sistema de mercado autorregulável em meados do século XIX. A nova lógica passou a ser representada pela sujeição dos vários aspectos da vida social pelas leis de mercado. Esse processo é chamado por Polanyi (2012a) de “comoditização” do trabalho e da terra, cujo resultado foi o desenraizamento do comportamento econômico dos demais hábitos de vida dos indivíduos (DALE, 2008).

Conforme o autor, a motivação para o trabalho não é encontrada na lógica econômica, impulsionada pela maximização de utilidade e dos lucros, mas sim determinada pela cultura e instituições estabelecidas socialmente. Desta forma, Polanyi se apoia nos estudos de economia primitiva de autores da antropologia para definir os princípios da motivação humana nas relações econômicas:

- a) A motivação do ganho não é "natural" no homem.
- b) Contar com o pagamento do trabalho não é "natural" no homem.
- c) Restringir o trabalho ao mínimo inevitável não é "natural" no homem.
- d) Os incentivos habituais do trabalho não são o ganho mas a reciprocidade, a competição, o prazer do trabalho e a aprovação social.
- e) O homem, sempre o mesmo em todas as épocas. [...] Thurnwald enfatiza a similaridade dos homens em todos os estágios do seu desenvolvimento.
- f) Os sistemas econômicos, em regra, estão inseridos nas relações sociais; a distribuição dos bens materiais é assegurada por motivos não-econômicos.
- g) A coleta individual de alimentos para uso da própria pessoa e da família não é parte da vida do homem primitivo.
- h) A reciprocidade e a redistribuição são princípios de comportamento econômico que se aplicam não apenas a pequenas comunidades primitivas mas também a grandes e poderosos impérios. (POLANYI, 2012a, 296-300).

A abordagem de Polanyi é tão complexa, com ambiguidades e múltiplas interpretações, quanto aos demais autores da literatura clássica de economia, como Adam Smith, Marx e Keynes. A sua crítica às análises tradicionais de economia vai ao encontro de Veblen e dos demais institucionalistas e alguns economistas de outras alas da heterodoxia. Porém, as suas ideias sobre a dualidade dos processos econômicos enraizados/desenraizados das demais instituições sociais geraram divergências entre seus intérpretes. Estes temas serão desenvolvidos a seguir.

4.3.1 A Falácia do economicismo

Um dos pontos fundamentais do pensamento de Polanyi é a sua crítica ao que se denominou de “falácia economicista”, o qual se refere à tendência das teorias econômicas tradicionais em analisar todos os aspectos da vida humana e social como sendo redutíveis aos

princípios econômicos (BLOCK; SOMERS, 2014, BUGRA; AGARTAN, 2007). Para isso, Polanyi (1957) apresenta dois significados distintos do termo “econômico”. O primeiro é o sentido substantivo, que decorre da realidade e centra-se na forma como os seres humanos organizam e alocam os esforços para a busca das coisas necessárias para a subsistência. Já o segundo sentido é denominado de economia formal, e se refere ao nível lógico, no qual há uma situação de escolha que surge a partir da escassez de recursos. A diferença entre os dois conceitos é que o conceito substantivo não necessariamente estabelece a necessidade de escolha e nem implica em insuficiência de recursos, e quando há a escolha ela não é determinada, necessariamente, pelos efeitos da escassez.

A crítica à visão formal é que a economia é definida como um processo instituído a partir das relações entre os homens e a natureza, cujo resultado é o fornecimento permanente de recursos que garantem a subsistência da sociedade (POLANYI, 1957). Portanto, o autor enfatiza em suas análises a primazia das relações sociais não redutíveis ao âmbito da racionalidade utilitarista da economia formal. Assim, a interação social que explica os fenômenos econômicos está constituída em três níveis distintos (BLOCK; SOMERS, 2014, POLANYI, 1957):

- a) o contexto global em que a sociedade se situa;
- b) as ações dos estados;
- c) os conflitos entre as classes sociais e outros grupos.

The use of the formal meaning denotes the economy as a sequence of acts of economizing, i.e., of choices induced by scarcity situations. While the rules governing such acts are universal, the extent to which the rules are applicable to a definite economy depends upon whether or not that economy is, in actual fact, a sequence of such acts. [...] The relation between formal economics and the human economy is, in effect, contingent. Outside of a system of price-making markets economic analysis loses most of its relevance as a method of inquiry into the working of the economy. (POLANYI, 1957, p. 247)

Diante disto, em detrimento do método da economia ortodoxa que assume princípios universais e imutáveis, o autor foca sua análise nas instituições políticas e sociais de um povo para explicar o sistema econômico. Em outras palavras, enquanto os economistas clássicos analisavam as distintas sociedades, primitivas e contemporâneas, com o mesmo prisma, Polanyi assumiu que as motivações para a ação econômica poderiam ser distintas, no tempo e espaço (BLOCK; SOMERS, 2014).

Com base na literatura antropológica de Malinowski (2015) e Thurnwald (1932), Polanyi estabelece dois princípios que regem a ação econômica dos indivíduos e das sociedades

ao longo da história: a reciprocidade e a redistribuição⁸ (POLANYI, 2012a). Estes princípios, além de não serem abarcados pelas teorias econômicas ortodoxas, vão contra as ideias de que os agentes são egoístas e agem apenas em função de assegurar seus desejos individuais. Enquanto que na economia clássica a ordem e o bem estar da sociedade é estabelecida a partir das ações egoístas dos agentes, a abordagem de Polanyi afirma que a organização das atividades econômicas é assegurada através da existência de um código de honra e generosidade instituído, o qual, por sua vez, atua impedindo os indivíduos de agirem individualmente e em detrimento do bem estar da comunidade.

O hábito da reciprocidade gera confiança entre as pessoas, de modo que ninguém pense que seus esforços serão em vão ou direcionados para sustentar possíveis aproveitadores.

[...] a troca de produtos e serviços é realizada principalmente dentro de uma parceria permanente, ou está associada a laços sociais definidos ou acoplada a uma reciprocidade em questões não econômicas. A maioria dos atos econômicos, quando não todos, é vista como pertencendo a alguma cadeia de presentes recíprocos e contrapresentes, que no longo prazo se equilibram, beneficiando igualmente ambos os lados. (MALINOWSKI, 2015 [1926], p.39).

Já a redistribuição está associada à vaidade, demonstração de superioridade e riqueza, podendo também ser associado ao instinto para a emulação, conforme a teoria de Veblen. Geralmente, nas sociedades primitivas, os excedentes de cada família ou grupo eram compartilhados com o restante da comunidade. As recompensas para as doações e distribuições dos excedentes eram mensuradas através do ganho de prestígio social, o que tem como resultado sentimentos de manifestação de poder e elevação da personalidade (POLANYI, 2012a, MALINOWSKI, 2015).

A partir daí Polanyi (2012a) se esforça em demonstrar como a sociedade capitalista emerge de um contexto em que os mecanismos de mercado estavam presentes apenas parcialmente e, mesmo assim, dominados pelas demais instituições sociais. O autor argumenta que o sistema de mercado autorregulável não foi um fenômeno espontâneo e natural, e sim um projeto político com o intuito de realizar mudanças institucionais que estabelecesse o trabalho, a terra e o dinheiro como commodities (BUGRA; AGARTAN, 2007). Desta forma, se opõe aos economistas que fazem a análise dos fenômenos socioeconômicos partindo dos princípios que regem a dinâmica do livre mercado, como se esta instituição estivesse presente nos genes do

⁸ Deve-se ter em mente que mercados existiram em diversas sociedades e em praticamente todos os momentos da história humana. Porém a presença de mercados não implica na instituição de uma sociedade de mercado. Barber (1995) argumenta que a sociedade moderna não é exclusivamente uma sociedade de mercado. Ao longo do tempo os três tipos de troca econômica foram verificados ao mesmo tempo, porém, em cada época um mix diferente entre estes foi estabelecido.

sistema e coordenasse a vida das sociedades desde os primórdios. Nas palavras do autor, “a economia de mercado é uma estrutura institucional, e sempre nos esquecemos disto, que nunca esteve presente a não ser em nosso tempo e, mesmo assim, ela estava apenas parcialmente presente.” (POLANYI, 2012a, p. 40).

Essa visão tradicional do “economicismo” negligencia motivações e eventos de outras naturezas. Os agentes não agem segundo os princípios utilitaristas, “para salvaguardar seu interesse individual na posse de bens materiais”, pois o seu propósito vai além, está submerso nas relações sociais historicamente construídas, ou seja, o homem age para “salvaguardar sua situação social, suas exigências sociais, seu patrimônio social” (POLANYI, 2012a, p. 48).

Para o autor, a falácia economicista incorre no erro de igualar a economia humana em sua generalidade com sua forma de mercado. Isto faz com que se parta de um caso específico na história econômica, como a instituição de mercado dominante na era moderna, para analisar o processo como um todo. Esta lógica reduz todas as motivações do trabalho e dos negócios a busca pelo nível ótimo de remuneração e lucro. Nas palavras do autor, esta abordagem “defende a presença virtual de um sistema de mercado em todas as sociedades [...]. Toda a economia humana, portanto, poderia ser encarada como um mecanismo potencial de oferta-procura-preço, e os processos reais, sejam quais forem, seriam explicáveis em termos dessa hipótese.” (POLANYI, 2012b, p. 270).

Para Polanyi (2012b), as motivações por trás da atividade econômica são das mais diversas, apresentando especificidades no tempo e espaço que não são redutíveis ao mecanismo clássico de oferta-demanda-preço autorreguláveis. “A pré-história, a história da Antiguidade e, a rigor, como Karl Bucher foi o primeiro a proclamar, toda a história, afora estes últimos séculos, tiveram economias cuja organização diferiu de tudo que tem sido presumido pelos economistas.” (ibid., p. 272). O autor também lista algumas motivações negligenciadas nos modelos teóricos clássicos e que foram verificadas ao longo da história.

Os monges comerciavam por razões religiosas, e os mosteiros tornaram-se os maiores estabelecimentos comerciais da Europa. O *kula* dos nativos das ilhas Trobriand, um dos mais intrincados sistemas de trocas que o ser humano já conheceu, é sobretudo uma busca estética. A economia feudal dependia largamente dos costumes e da tradição. Entre os kwakiutl, o objetivo principal da indústria parece ser satisfazer uma questão de honra. No despotismo mercantilista, a indústria era concebida para servir ao poder e à glória. (POLANYI, 2012b, p. 55).

Desta forma, há de se conceber que os fatos da economia não podem ser desvinculados da vida social como um todo. Não há uma natureza econômica prévia e independente das instituições sociais que regulam os vários níveis da interação humana. Os mercados, configurados da forma reconhecida atualmente, somente surgiram e se

estabeleceram com o desenvolvimento de instituições posteriores, de modo que o simples aprofundamento do comércio na sociedade não foi condição suficiente para a criação de uma economia de mercado.

O fortalecimento dos mecanismos de mercado permitiu a difusão da ideia de que as instituições sociais eram determinadas pelo sistema econômico, o qual se estabeleceu como uma lei geral que visa explicar a sociedade humana em geral. Apesar desta lei ser válida para uma sociedade dominada pela economia de mercado – a qual representa uma parcela mínima da história – ela não serve para explicar os movimentos de transformação social, os quais são atrelados às motivações que vão além da ótica utilitarista. É a partir deste erro da economia clássica que os escritos de Polanyi, juntamente com os de Veblen, mostram a necessidade de aprofundar os estudos sobre a natureza humana e suas inclinações para compreender quais as forças estão por trás das instituições e hábitos que regularam, e continuam determinando, a sociedade ao longo da história.

4.3.2 Economia enraizada/desenraizada e as transformações nas sociedades de mercado

Em termos gerais, da mesma forma como fazem os autores da literatura de economia institucional original, a análise econômica de Polanyi não parte do indivíduo como unidade básica. O seu método apoia no princípio de que os processos econômicos são integrados à rede de relações sociais, as quais apresentam propriedades que se desenvolvem e se transformam no desenrolar da história. (CANGIANI, 2003, 2011). Para o autor, o comportamento econômico dos indivíduos é indissociável dos demais hábitos que regulam as outras áreas da vida em sociedade. A separação e identificação de algum comportamento como comportamento econômico específico é uma abstração mental dos economistas, cujo método Polanyi se opõe. *“People live their lives as an integrated whole, not as made up of two distinct aspects, ‘the economic’ and ‘the non-economic’”* (KNOEDLER et al., 2007, p. 114).

Porém, Polanyi (2012a) inverte a relação entre economia e sociedade quando passa a analisar os processos econômicos do mundo ocidental a partir do século XIX. No primeiro momento o argumento é que as formas de produção e distribuição dos recursos entre os indivíduos sempre respeitaram as formas de organização social. Já na segunda parte de “A Grande Transformação” esta lógica se inverte. Ou seja, as instituições sociais se tornaram subordinadas aos imperativos do sistema econômico de mercado autorregulável. Assim, o trabalho e a terra, que antes eram utilizados para o atendimento das necessidades fundamentais

do homem, passaram a serem reconfiguradas como mercadorias e, conseqüentemente, demandadas para atenderem as necessidades da reprodução do capital, de modo que “a sociedade humana tornara-se um acessório do próprio sistema econômico” (POLANYI, 2012a, p. 81):

Quanto mais complicada se tornou a produção industrial, mais numerosos passaram a ser os elementos da indústria que exigiam garantia de fornecimento. Três deles eram de importância fundamental: o trabalho, a terra e o dinheiro. Numa sociedade comercial esse fornecimento só podia ser organizado de uma forma: tornando-os disponíveis à compra. Agora eles tinham que ser organizados para a venda no mercado - em outras palavras, como mercadorias. A ampliação do mecanismo de mercado aos componentes da indústria - trabalho, terra e dinheiro - foi a consequência inevitável da introdução do sistema fabril numa sociedade' comercial. Esses elementos da indústria tinham que estar à venda. (ibid.)

Essa transformação não foi um movimento natural, mas instituída como um projeto político para o enfrentamento dos problemas derivados da Revolução Industrial, o que justifica o argumento de Polanyi sobre o desenraizamento do sistema econômico do século XIX das demais instituições da sociedade ocidental. *“In order to allow scope to the use of elaborate, powerful machinery, we transformed human economy into a self-adjusting system of markets, and cast our thoughts and values in the mold of this unique innovation”* (POLANYI, 1947, p. 109).

A ideia utópica do estabelecimento de um sistema econômico com base nos princípios do mercado autorregulável surge em um contexto dominado por uma cultura comercial em crescimento e no surgimento de novas formas de produção, derivadas das inovações tecnológicas. Polanyi (2012a) enfatiza a eclosão deste sistema na Inglaterra – tendo se espalhado para outros países do continente europeu e para a América do Norte – e as condições construídas para a realização deste projeto político. Assim, a implementação do sistema capitalista liberal se deve a partir do somatório dos seguintes componentes:

- a) a política de cercamento dos campos abertos e as conversões da terra arável em pastagem durante o período Tudor na Inglaterra;
- b) a incorporação de inovações de técnicas produtivas;
- c) um contexto representado por uma sociedade agrária e comercial.

Ademais, Polanyi afirma que este projeto se apoiava em quatro mecanismos fundamentais, e conscientemente orientados para a sustentação do sistema de livre mercado:

A primeira era o sistema de equilíbrio de poder que, durante um século, impediu a ocorrência de qualquer guerra prolongada e devastadora entre as Grandes Potências. A segunda era o padrão internacional do ouro que simbolizava uma organização única na economia mundial. A terceira era o mercado autorregulável, que produziu um bem-estar material sem precedentes. A quarta era o estado liberal. Classificadas de um certo

modo, duas dessas instituições eram econômicas e duas políticas. Classificadas de outra maneira, duas delas eram nacionais, duas, internacionais. Entre si elas determinavam os contornos característicos da história de nossa civilização. (POLANYI, 2012a, p. 3).

Com a ruptura destas instituições, iniciadas no fim do século XIX e intensificadas no início do século XX, conseqüentemente, houve a queda do sistema de mercado autorregulável. Polanyi (2012a) pontua os eventos que levaram ao fim o capitalismo liberal neste período:

- a) a concentração de renda e a organização sindical resultaram em revoltas dos trabalhadores assalariados contra as condições precárias de trabalho e baixa remuneração, o que levou ao rompimento com o mercado auto regulador;
- b) a instabilidade do sistema de equilíbrio de poder levou ao surgimento da Primeira Guerra Mundial;
- c) conseqüentemente, o padrão-ouro se rompe a partir da inabilidade da *haute finance* em contornar a disseminação das guerras;
- d) e finalmente, o fim do Estado liberal foi substituído por ditaduras totalitárias.

O rompimento com o sistema de livre mercado não foi acidental, mas espontâneo. O que Polanyi quis dizer sobre este processo de ruptura é que a instituição dos mercados autorregulados tem como propósito se enraizar nas demais instituições, dominando-as a partir do estabelecimento de um sistema econômico autônomo. Porém, este processo está fadado ao fracasso, principalmente pela incapacidade do capitalismo liberal de se perpetuar nas sociedades humanas uma vez que, em algum momento, o bem estar e a capacidade de sobrevivência dos povos serão colocados em risco (BLOCK; SOMERS, 2014, KRIPPNER, 2001). Ou seja, a dominância do mercado sobre a vida social não é o meio “natural” de se organizar a sociedade. O que ocorreu foi o seu estabelecimento a partir de um contexto político específico, o qual não pode ser tratado como a norma perante a totalidade da história da civilização humana.

Este duplo movimento – desenraizamento/reenraizamento da economia – foi gerado por um mecanismo de contra movimento das sociedades. À medida que a utopia do projeto do livre mercado procurava moldar as instituições sociais para permitir a comoditização da terra, do trabalho e do dinheiro, a sociedade buscava, por outro lado, proteger-se das degradações impostas pelo mercado. Essa resistência foi espontânea e veio de todos os lados: o trabalho, a terra e o dinheiro não eram, estritamente falando, commodities, e os esforços para tratá-los como tal representavam um assalto direto às sensibilidades e aos meios de subsistência (KRIPPNER, 2001, DALE, 2008, GEMICI, 2008).

Por ser a sociedade de mercado uma “anomalia social” na história da humanidade, sua incapacidade de perpetuação se deve ao processo de desconexão do sistema econômico do conjunto de motivações humanas que vão além da remuneração pecuniária. Ou seja, toda e qualquer atividade, para se manter válida, deve se adequar à necessidade da acumulação de riqueza.

[Até a época dos escritos de Polanyi] Somente a civilização do século XIX foi econômica em um sentido diferente e distinto, pois ela escolheu basear-se num motivo muito raramente reconhecido como válido na história das sociedades humanas e, certamente nunca antes elevado ao nível de uma justificativa de ação e comportamento na vida cotidiana, a saber, o lucro. O sistema de mercado autorregulável derivou unicamente desse princípio. (POLANYI, 2012a, p. 31).

Para Polanyi (2012a) os escritores liberais tinham o pensamento de que o movimento da sociedade em direção ao livre mercado era um movimento natural. Enquanto que para estes “todo o protecionismo foi um erro resultante da impaciência, ambição e estreiteza de visão, e sem elas o mercado teria resolvido suas dificuldades”, a contraposição polanyiana argumenta que “o conceito de um mercado autorregulável era utópico e seu progresso foi obstruído pela autoproteção realista da sociedade” (p. 158).

Outra questão sobre a interpretação de Polanyi acerca da dicotomia enraizada/desenraizada é a rejeição da pressuposição liberal e marxista que estabelecem a existência de um sistema econômico autônomo, sujeito à sua própria lógica (BLOCK; SOMERS, 2014). O argumento do autor é que uma economia de mercado somente se mantém a partir da dependência de um Estado para gerenciar a oferta e demanda das chamadas “commodities fictícias” – o dinheiro, o trabalho e a terra. Neste caso, embora se afirme que há autonomia no processo de mercado autorregulável das instituições sociais, esta não se sustenta por muito tempo por ir contra os imperativos das demais motivações humanas.

A ideia de que o sistema de mercado autorregulável se tornou desenraizado das demais instituições sociais levou à uma certa divergência entre os intérpretes do autor. Alguns afirmaram ser confusa a dualidade enraizado/desenraizado, levando a interpretações ambíguas. Barber (1995) critica o dualismo empregado por Polanyi, o que, para ele, apenas a visão de sistemas econômicos incorporados às instituições sociais deve ser aceita. Por outro lado, Lie (1991) observa que a contradição se deve pela crítica moral de Polanyi ao sistema de mercado, fazendo-o perceber a criação do livre mercado como um experimento social e, portanto, incapaz de conciliar com as demais instituições. Já Block (2003) avalia que Polanyi vislumbrou a ideia de uma economia de mercado sempre enraizada, mas não foi capaz de elaborar este argumento. Este também afirma que Polanyi seguiu a lógica de Marx de analisar as contradições do

capitalismo, de modo que uma tendência inicial para a criação de um sistema econômico autorregulável produz, espontaneamente, uma contra tendência na direção de limitar sua atuação.

A história social do século XIX foi, assim, o resultado de um duplo movimento; a ampliação da organização do mercado em relação às mercadorias genuínas foi acompanhada pela sua restrição em relação às mercadorias fictícias. Enquanto, de um lado, os mercados se difundiam sobre toda a face do globo e a quantidade de bens envolvidos assumiu proporções inacreditáveis, de outro uma rede de medidas e políticas se integravam em poderosas instituições destinadas a cercear a ação do mercado relativa ao trabalho, à terra e ao dinheiro. (POLANYI, 2012a, p. 82).

Krippner (2001) considera o dualismo enraizado/desenraizado uma contradição reconciliável. Isso decorre do objetivo de Polanyi de refutar a análise baseada no *homo economicus* e, ao mesmo tempo, retratar o mercado como uma instituição entrelaçada com as demais. A ideologia do livre mercado simplesmente refletia as instituições que passaram a moldar a vida social. Porém, não foi um movimento espontâneo e livre de conflitos, pois a instituição do mercado autorregulável foi o resultado de batalhas políticas, e que não se sustentou devido à própria “natureza das coisas” (POLANYI, 2012a, p. 309). Krippner (2001) também argumenta que Polanyi pretendeu demonstrar que, dentro do específico contexto histórico da sociedade do século XIX, e apenas neste, os economistas liberais estavam corretos. Porém, o erro do *mainstream* econômico consistia em tratar as regularidades provenientes de um sistema regido pelos princípios do mercado autorregulável como uma categoria trans-histórica.

Já Hodgson (2017) afirma que Polanyi errou ao dar grande ênfase aos mercados e não às instituições financeiras que impulsionaram a transformação a partir do século XVIII. Menciona os trabalhos de Commons (1924) e Schumpeter (1954), os quais atribuem ao crescimento do sistema financeiro como mecanismo crucial para a imposição da ideologia economicista na sociedade. Para o autor, isso alimenta o argumento antimercado e negligencia a importância desta instituição nas sociedades modernas e de economia complexa.

Ainda segundo Hodgson (2017), a ideia de uma economia desenraizada da sociedade dá a entender que mercados, quando existem, devem ser sempre autorregulados e livres de interferência, quando, na verdade, há a possibilidade de mercados ligados ao contexto social. Neste caso, em vez de um ataque geral ao sistema de mercado, há de se considerar diferentes tipos de economia de mercado, diferentes graus de domínio de mercado, diferentes maneiras de manter os mercados sob controle e diferentes maneiras de lidar com os problemas que os mercados podem exacerbar ou criar.

Diante deste debate sobre o dualismo enraizado/desenraizado nos escritos de Polanyi, entende-se como mais coerente a interpretação da instituição do mercado autorregulável não como um sistema econômico desenraizado da sociedade, mas como uma transformação na ordem com que o conjunto de instituições sociais passou a ser organizado. O mercado, que nas economias primitivas era colocado em segundo plano, respeitando a cultura do grupo, passou a dominar as demais instituições no século XIX. Essa alternância não significa que o sistema de mercado adquiriu uma lógica autônoma da natureza humana e social. Também não significa que é uma propensão natural à qual todas as sociedades estão sujeitas. O real significado é que a economia de mercado foi apenas uma forma que a sociedade encontrou, no contexto político da época, para lidar com as novas tecnologias de produção dentro de um sistema de poder já prevalecente.

De um lado, se afirma que o sistema de mercado é enraizado, pois é fruto das ações e hábitos humanos socialmente instituídos, por outro, se diz desenraizado uma vez que se alternou a lógica de dominação. Ou seja, na economia do século XIX não foi mais o mercado que se sujeitou às instituições sociais, mas o contrário. A abordagem de Polanyi evidencia bem como o descompasso entre as instituições econômicas e sociais provocaram readaptações nas primeiras, uma vez que a sobrevivência e o bem se tornaram ameaçados. Ao tratar a sociedade de mercado como uma “anomalia” da história das sociedades humanas o autor vai em linha com a interpretação vebleniana, que conecta as motivações por trás do sistema capitalista ao instinto predatório. Para Veblen, a orientação da emulação predatória, em detrimento do instinto para o artesanato, representa uma “anomalia” frente as propensões requeridas para a adaptação e subsistência dos indivíduos no ambiente.

Em um primeiro momento Veblen (1898b) afirma sobre a importância dos hábitos de emulação com base no instinto para o artesanato como mecanismos fundamentais da organização e motivação para a produção. Nesta etapa o processo econômico é dirigido pelas inclinações mais básicas e fundamentais da natureza humana, o instinto para o trabalho eficaz e o paternal. Com o tempo, ao passo que a modernização produtiva permite a criação de excedentes, o instinto predatório passa a dominar a mente dos indivíduos e dá origem aos hábitos de emulação pecuniária. A partir de então, os hábitos sociais e de produção passam a serem orientados pelo interesse pecuniário e a propriedade absenteísta, que têm como base o instinto predatório. Assim, em vez que analisar o processo como enraizado/desenraizado, em Veblen a mudança na lógica econômica e social são associadas à dicotomia existente nas inclinações instintivas da natureza humana, mais especificamente as propensões predatórias e para o trabalho eficaz. Ou seja, o que Polanyi chama de “economia desenraizada das instituições

sociais”, para Veblen é nada mais do que o domínio dos hábitos pecuniários apoiados pelo instinto predatório.

Mesmo diante das críticas, os escritos de Polanyi são importantes para contestar as motivações humanas que servem como base da economia neoclássica. Assim como Veblen, a mudança da percepção das motivações humanas por trás da ação econômica é fundamental para compreender as decisões de investimento, inovação, a configuração da governança corporativa e, por sua vez, os efeitos de política econômica na estrutura produtiva e nas decisões de produção.

4.3.3 Interesses de classes e mudança social

Polanyi (2012b) fez oposição às ideias de conspiração coletivista dos pensadores liberais e a teoria de classe do desenvolvimento social, pelo lado marxista. Para os primeiros, o protecionismo resultante do fim do livre mercado no final do século XIX foi o resultado dos interesses egoístas dos latifundiários, industriais e das organizações sindicais que destruíram os mecanismos do mercado autorregulável. Já os marxistas, argumentam sobre uma conspiração capitalista, movida pelas grandes empresas, para induzir os governos a desencadear guerras em favor dos interesses dos financistas e da indústria armamentista.

Sustentando o ponto de vista de classes opostas, liberais e marxistas defenderam propostas idênticas. Defenderam que o protecionismo do século XIX resultou da ação de classes, e que essa ação deve ter servido primordialmente aos interesses econômicos dos membros das classes em questão. Juntos, eles obstruíram quase por completo a visão geral da sociedade de mercado e da função do protecionismo nessa sociedade. (POLANYI, 2012b, p. 362).

A opinião do autor é de que as transformações e qualquer processo social de longo prazo não são redutíveis aos interesses individuais de qualquer classe. “O destino das classes é determinado pelas necessidades da sociedade muito mais que o destino da sociedade pelas necessidades das classes” (POLANYI, 2012b, p. 362). A visão holística de Polanyi apregoa que as propriedades institucionais das classes que compõem a sociedade devem ser compreendidas em consonância com a situação total da comunidade e não derivadas de forma atomística. Além do mais, argumenta ser errada a visão de que os interesses de classe são de natureza estritamente econômica. Em vez disso, o autor afirma que as classes são movidas para a conquista e/ou manutenção de *status* dentro de uma sociedade.

As teorias de classes oferecer uma explicação apenas parcial da dinâmica e do desenvolvimento social. Estas funcionam no máximo para analisar circunstâncias de curto

prazo, quando se tem uma estrutura social definida, mas ao passo que esta sofre mudanças é de se esperar que novas regularidades sistêmicas passem a emergir. Pode ocorrer de uma classe perder sua função e, portanto, desintegrar-se ou ser suplantada, como também classes distintas se coadunarem para granjear objetivos convergentes. Neste último caso, haveria a necessidade de considerar atividades que sejam ditadas por interesses mais amplos do que o de uma classe isolada. Consequentemente, os interesses de classe por si só não poderiam oferecer uma explicação satisfatória para qualquer processo social de longo prazo (POLANYI, 2012b).

Tanto a expansão quanto o embargo do sistema de livre mercado ao longo dos séculos XIX e XX se deveram aos interesses, econômicos e não econômicos, de mais de uma classe social. A promoção do sistema capitalista de produção esteve atrelada ao surgimento de uma nova classe de empresários e trabalhadores urbanos, mas tiveram apoio das classes fundiárias tradicionais. Este movimento, a princípio, era compatível com os interesses de todos, inclusive de trabalhadores. Já a obstrução do sistema de mercado autorregulável ocorreu a partir da coalizão das mesmas classes:

As tarifas aduaneiras, que implicavam lucros para os capitalistas e salários para os trabalhadores, significavam, em última instância, a segurança contra o desemprego, a estabilização das condições regionais, a garantia contra a liquidação de indústrias e, o que talvez fosse mais importante, a evitação da dolorosa perda de status que inevitavelmente acompanha a transferência para um emprego em que o homem é menos qualificado e experiente. (POLANYI, 2012b, p. 365).

A transformação social, portanto, ocorre na medida em que as distintas classes vão experimentando o desconforto e a impossibilidade de manutenção dos seus interesses. Há casos em que a ausência de soluções convenientes para as classes em geral leva à dissolução de grupos existentes ou surgimento de outros. Conforme Polanyi (2012b, p. 367-368), o sucesso de uma classe social “é determinado pela amplitude e a variedade dos interesses a que ela possa servir, afora os seus”, de modo que, “nenhuma classe brutalmente egoísta é capaz de se manter na liderança”.

Ainda sobre a crítica as doutrinas economicistas que concebem a natureza dos interesses de classe como sendo essencialmente econômicos, para Polanyi (2012b), é somente nos casos excepcionais da história que as sociedades foram condicionadas por fatores econômicos. A regra geral é de que as motivações humanas são determinadas por fatores que vão além da simples satisfação material. É o reconhecimento social – como a reputação, o status e a posição ocupada – o componente mais relevante para a determinação do comportamento de classe, enquanto que as questões puramente econômicas ficam em segundo plano (POLANYI, 2012b).

Assim, uma concepção muito estreita do interesse econômico das classes leva a uma interpretação deturpada da história social e política.

Por esta perspectiva, tem-se que a expansão do mercado foi promovida e obstruída pela ação conjunta das distintas classes, e tal mudança, como todas as outras, é associada a um fenômeno cultural e não econômico. A classe emergente dos empresários industriais, surgida a partir dos remanescentes de classes anteriores, somente conseguiu liderar a transformação que se iniciara a partir da Revolução Industrial por abranger os interesses da comunidade como um todo. Entretanto, na medida em que a nova classe capitalista conseguia instituir um sistema de mercado, teve de enfrentar certas resistências das classes fundiárias tradicionais e do nascente proletariado fabril. “Foi exatamente porque os interesses – não econômicos, mas os sociais – de diferentes segmentos da população foram ameaçados pelo mercado que, inconscientemente, pessoas de diversas camadas econômicas uniram forças para enfrentar o perigo” (POLANYI, 2012b., p. 366).

Nem sempre os movimentos que levam à mudança são harmoniosos, ocorrendo calamidades sociais, como é o caso dos baixos salários oferecidos aos trabalhadores, exploração de mão de obra infantil e condições precárias de trabalho que se verificou nas primeiras décadas do sistema fabril. Para Polanyi (2012b), a degradação da vida humana, oriunda das transformações que fizeram emergir o sistema de mercado autorregulável, é fruto não apenas da exploração econômica, mas também da desintegração cultural. “O processo econômico pode fornecer o veículo da destruição, mas nem por isso a causa imediata de sua ruína é econômica; ela reside, antes, no ferimento letal infligido às instituições em que sua existência social se encarna” (ibid, p. 370).

Sobre isto, Polanyi (2012b) demonstra as implicações trágicas da imposição do sistema de mercado nos países colonizados, como fora nas regiões da África ocidental e na Índia. O crescimento econômico, medido a partir da melhoria geral das condições materiais, não evitou a desestruturação social, levando à miséria e degradações em certas áreas. Na Índia, a fome que alastrou o país na segunda metade do século XIX foi um resultado da destruição do estilo de vida das comunidades aldeãs a partir da introdução do sistema de mercado pela colonização britânica. A livre comercialização dos cereais e o barateamento permanente do *chaddar* – devido à mudança do estilo de produção artesanal para o industrial de grande escala – fez com que a subsistência se tornasse complicada uma vez que os baixos salários não eram suficientes para a compra de alimentos, uma vez que estes se tornaram caros. Ou seja, a mudança na forma de distribuição da produção, abrindo mão de um modo mais comunitário – com a presença de

depósitos locais para o abastecimento geral das famílias – e passando para o controle do mercado, gerou grandes períodos de desestruturação social, provocando fome e miséria.

As três ou quatro grandes fomes que dizimaram a Índia durante o governo britânico, desde a rebelião, não foram consequência das forças da natureza nem da exploração, mas, simplesmente, da nova organização de mercado do trabalho e da terra, que desarticulou a antiga aldeia, sem de fato resolver seus problemas. (POLANYI, 2012b, p. 374).

O fenômeno semelhante ocorreu na África, quando a instituição do mercado autorregulável não conseguiu ser assimilada pelas comunidades nativas. Além disso, o processo de colonização promoveu outros movimentos que culminaram na destruição das instituições cerimoniais que dominavam as manifestações culturais dos indivíduos. “A abolição das lutas reduz a população, uma vez que a guerra resultava em muito poucas baixas, ao passo que sua ausência significa a perda de costumes e cerimônias revigorantes, e a consequente monotonia e apatia nocivas da vida na aldeia” (POLANYI, 2012b, p. 378). Assim, a ruptura com as tradições culturais e a incompatível inserção de um sistema de mercado em comunidades em que, até então, a acumulação de bens era considerada uma prática desonrosa tem como resultado a degradação social e econômica destes povos, uma vez que a motivação original para o trabalho não é mais encontrada na estrutura institucional.

Em suma, a abordagem de Polanyi explica que as motivações por detrás das transformações experimentadas pelas sociedades são de cunho social e não econômico, como os economistas tradicionais afirmam. Além disso, a mudança não é direcionada exclusivamente por uma determinada classe de forma isolada, mas sim a partir dos interesses da sociedade como um todo. Mesmo que o estímulo para a mudança tenha partido de certo grupo, a aderência deve ser geral, do contrário haveria, segundo o autor, um processo de degradação social que, em algum momento, tornaria insustentável o modo de organização emergente, ocasionando a desintegração ou transformação de uma ou mais classes.

A queda do sistema de livre mercado se deu pelo motivo de insustentabilidade da manutenção dos status sociais das distintas classes.

O mercado de trabalho competitivo atingiu o portador da força de trabalho, ou seja, o homem. O livre comércio internacional foi uma ameaça para a agricultura. O padrão-ouro pôs em risco as organizações produtivas cujo funcionamento dependia do movimento relativo dos preços. (POLANYI, 2012b, p. 376).

Logo, a perda da autoestima suportada pelos trabalhadores e a ameaça de queda da dignidade social de capitalistas e latifundiários tornou evidente a necessidade de mudança,

dando início ao processo de limitação da autonomia dos mercados e sua dominação sobre a sociedade.

Em termos gerais, a análise de Polanyi sobre a teoria econômica ortodoxa é convergente com a visão de Veblen. Ambos criticam a generalização indevida das relações econômicas feita pela ortodoxia, a qual desconsidera atitudes e hábitos de pensamento historicamente construídos (CANGIANI, 2004). Para Veblen (1898a) o objetivo econômico perseguido pelos indivíduos não é dado. Embora no arcabouço vebleniano os objetivos sejam definidos pelas inclinações instintivas inatas à natureza humana, estas são afloradas pela interação dinâmica e mutável entre indivíduo e ambiente. Neste caso, qualquer mudança no ambiente social e material não apenas afeta o comportamento econômico, mas também os próprios fins da ação econômica, ao passo que novas experiências permitem o afloramento de instintos opostos. Já Polanyi vê a finalidade da ação econômica situada nas instituições sociais, em especial a cultura, as relações de reciprocidade, distribuição e a busca por status. Assim, tanto Veblen quanto Polanyi evitam concepções teleológicas em suas teorias, de modo que a ação e os fins econômicos não podem ser pré-definidos, mas explicados a partir de relações causais desenroladas ao longo do tempo.

Por fim, tanto as ideias de uma economia enraizada na sociedade quanto a oposição à uma visão atomística das classes sociais, discutidas nos trabalhos de Polanyi, são essenciais para resolver as questões levantadas a partir das abordagens de Veblen e Galbraith sobre as motivações prevalentes na estrutura produtiva. Logo, o argumento central que se construirá levando em conta estes autores é de que o sistema de o sistema de motivação e os instrumentos de poder que regulam a estrutura produtiva não podem ser definidos pela análise econômica sem considerar as instituições e propensões humanas que governam os demais níveis de interação social.

4.4 EM BUSCA DE UMA SISTEMATIZAÇÃO: TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO, INSTITUIÇÕES E INSTINTOS

Até o momento foi apresentado a contribuição de três autores institucionalistas que, embora tenham feito análises distintas sobre a economia capitalista e seu desenvolvimento, têm um ponto essencial em comum: todos observam o processo econômico a partir da dicotomia entre motivações pecuniárias e comunitárias. Além disso, compartilham do argumento de que a dominância da motivação pecuniária, em detrimento da identificação e o instinto para o artesanato, prejudica o desenvolvimento da sociedade e a eficiência produtiva.

Como discutido, Veblen, Galbraith e Polanyi classificaram a remuneração pecuniária como a principal motivação que coopta os indivíduos a se associarem às grandes corporações do século XX. Para estes, o ganho monetário tem sido extremamente motivador, por mais que o trabalho na empresa permita realizar outras propensões.

No âmbito dos impulsos de subsistência, a motivação da remuneração somente pode ser explicada até o ponto em que os salários servem para garantir os meios básicos de vida. A partir deste nível, o dinheiro excedente passa a atender outros fins, como o ócio e o consumo conspícuos.

Por sua vez, os hábitos atrelados à demanda pela remuneração extra somente podem ser explicados por razões relacionadas à inclinação para a emulação. Quando o desejo por maiores salários ultrapassa a sua funcionalidade para a subsistência, a análise deve considerar as relações sociais externas à indústria. Neste ponto a propensão para a emulação ganha protagonismo na análise. Esta inclinação somente entra em cena quando o homem está em interação com outros indivíduos, pois o seu sentido é a comparação de status, demonstração de certas competências e conquista de admiração. Assim, a emulação, quando aflorada na mente dos agentes, desencadeia hábitos que visam a realização de atividades de ostentação de capacidades.

Veblen mostrou que o nível do padrão de consumo a ser perseguido afetará a quantidade da remuneração desejada pelos trabalhadores. “Por ser o consumo dos bens de maior excelência prova da riqueza, ele se torna honorífico; reciprocamente, a incapacidade de consumir na devida quantidade e qualidade se torna uma marca de inferioridade e de demérito” (VEBLEN, 1987, p. 37). Outra evidência do impacto emulação predatória na vida econômica ocidental da virada do século foi a relativa ausência das mulheres no trabalho industrial, mesmo quando o consumo conspícuo se tornava de difícil realização. “É frequente o caso do homem que trabalha assiduamente a fim de que sua esposa possa, de maneira correta, dar-lhe o ócio vicário que o senso comum de seu tempo exige” (VEBLEN, 1987, p. 40).

A motivação pecuniária foi praticamente inexistente nos primórdios da civilização, pois a escassez material gerava experiências que afluíam na mente humana o instinto para o artesanato, de modo que comportamentos predatórios eram vistos com repulsa pela comunidade (VEBLEN, 1898b). Com isso, as formas de emulação com base na inclinação para o trabalho eficaz induziam à um sistema produtivo mais comunitário, onde a identificação, juntamente com a compulsão derivada das dificuldades iniciais de subsistência, se estabelecia como motivação essencial para a ação econômica.

Desta forma, considera-se que “a economia do homem, como regra, está submersa em suas relações sociais” (POLANYI, 2012a, p. 48) e que, portanto, a teoria institucionalista deve focar na interação mútua entre instintos, instituições sociais e produtivas para explicar os modos de organização produtiva. Como os objetivos individuais nem sempre estão relacionados ao ambiente da produção, ocorre das instituições produtivas, como a governança corporativa e o sistema de motivação, serem afetadas pelas formas como os agentes realizam a propensão para a emulação a partir das instituições sociais.

O tipo de organização padrão na cultura norte-americana, analisada por Galbraith (1982), é aquela em que as instituições produtivas são configuradas para fornecer a remuneração como motivação dominante, sendo o estímulo da identificação privilégio de uma pequena parcela dos agentes, os quais também demandam altos salários. Em linha com Veblen (1921, 1899a), isto se relaciona ao hábito socialmente enraizado do consumo conspícuo, de forma que a emulação na sociedade norte-americana tende a se aproximar mais do instinto predatório do que do instinto para o trabalho eficaz.

Diante das teorias trabalhadas neste capítulo, se pode estabelecer uma hipótese para a abordagem institucionalista que se pretende construir. Esta afirma que o sistema de motivação que regula a ação econômica de firmas e indivíduos tem forte conexão com as instituições sociais, mais especificamente aquelas responsáveis para a realização do instinto para a emulação. Tal hipótese foi mencionada no capítulo anterior, mas o seu aprofundamento é essencial para a análise das economias e do desenvolvimento.

Mesmo que os negócios sejam orientados pela mentalidade pecuniária, seria um equívoco afirmar que as organizações se desconectam da sociedade. Em linha com a abordagem vebleniana, a motivação do lucro apresenta correspondência direta com a emulação predatória presente na natureza humana. Já conforme Polanyi, o descompasso entre os hábitos sociais de emulação e as motivações derivadas das instituições produtivas seria insustentável, de modo que, cedo ou tarde ocorreria rupturas no sistema.

Para Veblen (1921), a revolução viria pela incapacidade da propriedade absenteísta em aflorar as propensões predatórias na mente dos engenheiros e trabalhadores, gerando conflitos de interesses que, hora ou outra, poderiam elevar a instabilidade a tal nível que causasse a mudança no padrão de organização da produção. Para Polanyi (2012a) a queda da dominância do mercado se daria pela incapacidade do sistema de equacionar as necessidades do processo de acumulação com as demandas populares. O resultado seria a recuperação do controle do sistema econômico pelas instituições sociais.

Em suma, há fatores que vão além dos simples mecanismos de mercado para a explicação da ação econômica, que, neste caso, são as instituições que regulam as formas de emulação na sociedade. Estas não podem ser analisadas como simples derivação dos imperativos dos negócios, como estabelece a NEI, mas sim por fatores atrelados à vida cotidiana de cada povo, como a cultura, os valores morais e os hábitos. Em outras palavras, as instituições resultam não apenas das necessidades de resolução de conflitos e interligar os indivíduos atomizados, mas também, e principalmente, das experiências de vida de cada grupo e estão conectadas diretamente às inclinações humanas.

4.4.1 Dois tipos de configurações institucionais

Levando em conta a discussão feita até o momento, o próximo passo será o de avançar frente à uma abordagem institucionalista que permita analisar a dinâmica econômica e as trajetórias de desenvolvimento considerando os seguintes elementos:

- a) as fontes de poder;
- b) sistema de motivação;
- c) inclinações instintivas afloradas pela experiência e condições ambientais e
- d) a configuração institucional relacionada às formas de emulação social.

A primeira tarefa é estabelecer as relações existentes entre os fatores citados. Todos estes fatores estão intimamente entrelaçados, com sentidos multidirecionais. A começar pelas fontes de poder, tem-se que estas têm a capacidade de interferir no sistema de motivação que determinará os meios utilizados para coagir os indivíduos a se associarem à organização. Por sua vez, as motivações são mecanismos importantes para definir as experiências dos agentes e, conseqüentemente, aflorar as inclinações instintivas necessárias para os desdobramentos das ações e do processo de habituação. As instituições, definidas como hábitos mentais enraizados e configuradas para a perseguição de objetivos derivados dos instintos, surgem deste contexto.

Desta forma, se estabelece os mecanismos pelos quais os instrumentos de poder podem afetar as instituições sociais e constrangê-las, a partir das experiências vivenciadas na produção, para se adequarem aos desejos da organização. A motivação pecuniária, derivada do poder da propriedade, pode aflorar nos trabalhadores propensões predatórias, que servem de base para hábitos de ócio e consumo conspícuos, impactando negativamente no grau de honorabilidade dos hábitos sociais de serventia e busca de propósito útil, baseados no instinto para o artesanato.

Por outra perspectiva, ocorre que as fontes de poder podem também ser selecionadas pelo ambiente institucional. Os hábitos sociais de emulação têm ampla capacidade de definir se

o instrumento de poder mais eficiente será o uso da propriedade ou da personalidade, juntamente com os mecanismos da organização, no processo de persuasão. Em uma sociedade na qual a emulação se dá com base no nível de eficiência e na utilidade dos propósitos, é de se esperar que os instrumentos de poder mais habilitado para a persuasão sejam aqueles ligados à motivação da identificação, como é o caso da personalidade e da organização, ficando a propriedade e a remuneração em segundo plano.

Isso permite conceber tipologias acerca de certas configurações institucionais que, por seu turno, constituem os padrões de emulação social e os modos de envolvimento dos indivíduos com as organizações e a economia. Neste sentido, se determina dois tipos de esquema que sistematizam os parâmetros das ações e motivações dominantes, de modo que, assim, se possa compreender e explicar o sentido da trajetória de desenvolvimento em cada sociedade e período do tempo:

- a) O primeiro esquema é representado por uma sociedade em que a propriedade é o principal instrumento de poder. Esta é apoiada pelas instituições da propriedade absenteísta e do ócio e consumo conspícuos, cuja base é o instinto predatório. Como resultado, tem-se um sistema de motivação que incentiva o trabalho e a associação às organizações a partir do ganho pecuniário e/ou pela motivação da compulsão. Neste caso, as formas de emulação social são direcionadas pelos imperativos do capital, de modo que a cultura e demais instituições são dominadas pelos objetivos e mecanismos do sistema de mercado.
- b) Já o segundo esquema é exposto como fruto da dominância do instinto para o artesanato. Aqui, o poder é realizado pelo instrumento da personalidade e da organização, e os indivíduos são persuadidos pela motivação da identificação. Aqui, os hábitos de emulação social são configurados para perseguirem a capacidade técnica e ações imbuídas de propósito de serventia. Por fim, no nível macro ocorre das instituições de propósito comunitário dominarem os rumos da atividade econômica.

Estas tipologias fogem do postulado “economicista” de identificação e explicação das instituições que regulam a atividade econômica, considerando elementos que vão além dos determinantes da mentalidade racional do *homo economicus*. A incorporação dos instintos e das instituições que estabelecem as formas de emulação social permite uma análise institucional dos fenômenos econômicos que se atenta para as situações que “em si não eram de natureza econômica, pois nem os seus fins nem os seus meios eram primordialmente materiais” (POLANYI, 2012b, p. 272).

Quadro 1- Mecanismos definidores dos sentidos das trajetórias de desenvolvimento

TIPOLOGIA	INSTRUMENTO DE PODER	SISTEMA DE MOTIVAÇÃO	PROPENSÃO INSTINTIVA	FORMAS DE EMULAÇÃO
(1)	Propriedade / Organização	Pecuniário / Compulsão	Instinto predatório	Ócio e consumo conspícuos
(2)	Personalidade / Organização	Identificação	Instinto para o artesanato	Capacidade técnica / utilidade

Fonte: Elaboração própria

Não há uma ordem hierárquica na determinação dos elementos considerados, de modo que não se pode definir quem veio primeiro. A análise institucionalista deve levar em conta a existência de uma relação mútua entre instintos, hábitos de emulação, sistema de motivação e instrumentos de poder. Além disso, a mudança em um destes componentes pode implicar na transformação do sistema como um todo.

O exercício de sistematização destes parâmetros para a explicação das trajetórias de desenvolvimento dos países não pode negligenciar a análise histórica. É inclusive por esta que se verificam como estes padrões ocorrem e se modificam. Além disso, não se pressupõe a existência de padrões institucionais pré-estabelecidos, uma vez que é da natureza da teoria institucionalista lidar com sistemas evolucionários. Estes padrões são construídos historicamente, pelas experiências vivenciadas pelos indivíduos, e se transformam a partir de choques oriundos do ambiente social, material e das próprias instabilidades endógenas.

Porém, é essencial para a teoria econômica institucionalista desenvolver modelos para analisar a mudança e os rumos perseguidos pela sociedade. Este esforço vai na direção das críticas de que o antigo institucionalismo não oferece uma abordagem sistemática e viável da teoria econômica. Para Hodgson (1996), tais críticas são equivocadas, pois Veblen foi o primeiro cientista social a tentar desenvolver uma teoria de evolução econômica e institucional com linhas fundamentalmente Darwinianas. Entretanto, por apresentar em sua análise uma tendência maior à descrição do que a sistematização, os antigos institucionalistas não conseguem desenvolver juntos um núcleo teórico sistemático (HODGSON, 1998). *“American institutionalism has bequeathed no integrated theoretical system of the stature or scope of that of Karl Marx, Alfred Marshall, Léon Walras, or Vilfredo Pareto.”* (p. 167).

Nesta tese, argumenta-se que, embora tenham feitos análises distintas do capitalismo e seu desenvolvimento, Veblen, Galbraith e Polanyi desenvolveram teorias cujos mecanismos de determinação das regularidades sistêmicas são convergentes. Todos os três fizeram uso de instituições para explicar o comportamento humano e da sociedade como um todo, mas para fugir da arbitrariedade estabeleceram parâmetros norteadores da dinâmica institucional. Para Veblen são os instintos, enquanto que Galbraith foca nos instrumentos de poder e da definição do sistema de motivação no interior das organizações. Em um nível mais voltado para o macro, Polanyi se esforçou para compreender a relação entre as instituições econômicas, em especial os imperativos do mercado autorregulável, e as instituições sociais.

Em suma, considerando que estes três autores criticam os efeitos do sistema de mercado no bem estar geral da sociedade, compreende como válido o esforço de construir um modelo interpretativo das trajetórias de desenvolvimento dos países com base nos elementos por estes apresentados. No esquema trabalhado aqui, os instintos são considerados como parâmetros definidores da direção da trajetória do sistema, podendo ser no sentido da acumulação pecuniária, derivada da propensão predatória, ou na lógica fornecida pelo instinto para o artesanato, que atua como base para a formação de hábitos que visam a eficiência e utilidade da atividade econômica para fins que vão além do acúmulo material. Já os instrumentos de poder e o sistema de motivação são mecanismos de reforço e seleção das propensões instintivas afloradas na mente dos participantes das organizações. Para que atuem como tal, deve haver uma consonância entre o sistema de motivação proposto pelas instituições econômicas e as formas de emulação social. A não observância desta conexão gerará atritos no padrão institucional, podendo aumentar a frequência das mudanças sistêmicas.

Outra observação é que estes modelos são representativos de dois tipos de trajetória de desenvolvimento radicalmente opostas. Conforme discutido no segundo capítulo, reconhece-se o erro de Veblen (1904, 1921, 1923) ao analisar o capitalismo por um modelo dualista e radical, que foca apenas a disputa entre o instinto predatório e para o trabalho eficaz. Diante disto, atenta-se para a possibilidade de se verificar padrões institucionais que se estabeleçam no hiato dos dois modelos citados. Isto é visto, por exemplo, nos escritos de Galbraith (1982), o qual concebe a tecnoestrutura norte-americana como configurada por um mix de componentes dos dois modelos:

- a) instrumento de poder: propriedade e personalidade;
- b) motivação: pecuniária e identificação;
- c) instituições sociais com base na emulação pecuniária e capacidade técnica.

Nada impede, por exemplo, que instituições produtivas ligadas ao instinto predatório passem a dominar as empresas em sociedades cujos hábitos de emulação são incompatíveis com os hábitos de ostentação pecuniária. O exemplo para tal está no desenvolvimento das organizações japonesas, que a partir dos anos 90 têm enfrentado transformações nas instituições de governança corporativa e se aproximando do modelo norte-americano⁹ (CHARKHAM, 2008). Neste caso, a contaminação do instinto para o artesanato pela propensão predatória nas instituições econômicas pode não chegar ao ponto de confrontar as formas tradicionais de organização e interação social. As pressões de acionistas por dividendos maiores não necessariamente levarão à queda do sistema de motivação orientado pela identificação, uma vez que este pode se manter pela simples manutenção do prestígio da firma na sociedade e dos associados que participam dela.

Por outro lado, a dissonância entre os imperativos da propriedade absenteísta nas organizações e as formas tradicionais de emulação da sociedade japonesa pode criar instabilidades que, hora ou outra, possam transformar as atuais regularidades sistêmicas. Sobre isto, dois caminhos são possíveis dentro do modelo proposto:

- a) as motivações econômicas pecuniárias, que emergiram no período de globalização financeira, podem não se sustentarem, a partir do momento que criar dificuldades para a realização dos hábitos tradicionais de emulação social;
- b) ou pode haver uma transformação dos hábitos sociais de emulação na medida em que a motivação pecuniária vai criando experiências de vida que contribuam para o afloramento do instinto predatório.

Por fim, compreende-se que o modelo proposto é representativo de um sistema aberto e caótico, dependente das condições iniciais da formação social de um povo e constantemente passível de transformação. A mudança ocorre na medida em que a instabilidade cresce e pressiona o sistema para um novo nível de complexidade¹⁰. Este processo como um todo é incerto. A direção que o sistema seguirá dependerá de fatores emergentes em cada período do tempo, derivados da interação entre instituições – internas e externas –, dos instintos aflorados e das condições sociais e materiais.

4.5 CONSIDERAÇÕES PARA O DEBATE DESENVOLVIMENTISTA

Esta abordagem apresenta importantes implicações no debate sobre política econômica, em especial aquelas ligadas ao paradigma desenvolvimentista. No segundo capítulo foi

⁹ Uma análise mais aprofundada sobre o tema está presente no anexo I.

¹⁰ Este processo é análogo ao que se verifica na termodinâmica de não equilíbrio. Sobre isto, ver Prigogine (1996, 2002) e Herscovici (2004).

afirmado que as instituições formais apresentam capacidade limitada no processo de constituir valores morais e visões de mundo. Isto se deve pela dependência do resultado em relação a resposta instintiva derivada da mudança nas instituições formais. Ou seja, qualquer tentativa de mudança deliberada nos instrumentos de poder e sistema de motivação, via política institucional, somente conseguirá se sustentar e alterar as instituições sociais se for acompanhada de uma resposta instintiva que altere os hábitos humanos para atuarem em conformidade com a nova estrutura. Em uma sociedade dominada por valores predatórios, na qual impera a motivação para a remuneração e a emulação pecuniária, somente conseguirá abarcar as motivações para a identificação, como também a emulação no sentido da eficiência e capacidade técnica, se a experiência fornecida pelo instrumento da propriedade tiver sucesso em aflorar o instinto para o trabalho eficaz dos indivíduos e, conseqüentemente, apoiar hábitos de emulação que atuem em linha com esta inclinação.

Tendo isto em mente, pode-se conceber à política econômica e social o papel de fornecer experiências tanto dentro quanto fora do ambiente de produção que aflorem o instinto para o artesanato na mente dos líderes, técnicos e operários, visando o desenvolvimento das forças produtivas no sentido da dinâmica de inovação e produtividade. Para isto, é fundamental considerar formas de atuações alternativas que vão além do sentido de proteger e fornecer incentivos financeiros para as firmas de alto valor agregado. As formas de emulação social com base no trabalho eficaz são derivadas não apenas das relações produtivas, mas também, e principalmente, dos demais campos de interação social, os quais, por seu turno, são determinados por instituições relacionadas à cultura.

No geral, a importância do entendimento deste esquema pode auxiliar na interpretação dos efeitos positivos e negativos da política econômica, em especial aquelas ligadas ao paradigma desenvolvimentista, no que tange o processo de desenvolvimento econômico. Uma sociedade na qual vigora hábitos de emulação com base no instinto predatório teria maiores dificuldades em promover melhorias de produtividade e a incorporação da dinâmica de inovação, uma vez que se entende como essencial a presença da inclinação para o trabalho eficaz na mente dos indivíduos.

Embora esta tese não tenha a intenção de fornecer um receituário de política econômica, ela vem no sentido de sugerir o estabelecimento de uma agenda de pesquisa que vise investigar a importância das variáveis aqui mencionadas – instrumentos de poder, sistemas de motivação e formas sociais de emulação – na determinação dos limites e possibilidades das políticas de Estado em promover a modernização produtiva. Caso esta causalidade seja confirmada, então o próximo passo da agenda seria a de formatar um paradigma de política econômica que atue

sobre os componentes citados, no intuito de restringir na sociedade a mentalidade predatória, em benefício do instinto para o artesanato.

Em linha com este pensamento, o próximo capítulo buscará demonstrar como esta abordagem pode ser útil para explicar as trajetórias de desenvolvimento, tendo como base o caso do Brasil. Também buscará avançar sobre o tema levantado no capítulo anterior sobre as possibilidades e limitações das políticas de cunho desenvolvimentista.

5 INSTINTOS, SISTEMA DE MOTIVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO: AGENDA DE PESQUISA PARA O CASO BRASILEIRO E OS LIMITES DO DESENVOLVIMENTISMO

A dominância do instinto predatório na mente de uma sociedade causa, e é causada por, uma estrutura institucional voltada para motivar o trabalho, como também o investimento produtivo, visando fins pecuniários. Além disso, esta inclinação é reforçada por hábitos de emulação orientados para o ócio e consumo conspícuos, presentes no nível de interação social que se estendem para além da estrutura produtiva. Esta configuração institucional, direcionada para a realização do instinto predatório, cria uma trajetória de desenvolvimento com resultados negativos para o bem estar da sociedade como um todo, de modo que o que se verifica são elevadas taxas de desigualdade, violência e baixa dinâmica inovadora no âmbito da produção.

Já em sociedades onde as experiências de vida permitiram a afloração e dominação do instinto para o trabalho eficaz, se estabelece condições favoráveis para a predominância de um arranjo institucional que motiva os indivíduos à se relacionarem com a produção pela identificação com os objetivos das organizações. Este tipo de interação permite, por sua vez, uma sociedade mais igualitária, onde os hábitos de emulação são voltados para a serventia e demonstração de capacidade técnica. Neste modelo, se estipula uma trajetória de desenvolvimento que permita maior realização das potencialidades inovadoras dos agentes econômicos, onde o foco na eficiência e aumento da produtividade se sobrepõe às finalidades pecuniárias.

Até o momento, os esforços desta tese foram direcionados para a construção de uma abordagem institucionalista que levasse em conta uma parcela importante dos elementos teóricos presentes nos escritos de Veblen que, até então, eram negligenciados. Foi visto que a incorporação da teoria dos instintos é peça fundamental para o propósito de sistematizar os elementos fundamentais para a determinação do sentido das instituições e das trajetórias de desenvolvimento resultantes.

Tendo em vista o avanço dos capítulos anteriores, compreende ser necessário uma discussão sobre como a abordagem institucionalista aqui trabalhada pode ser empregada para analisar a trajetória de desenvolvimento brasileira. Para isto, na primeira seção, o cuidado inicial é de tentar compreender quais as motivações iniciais que pautaram a ação econômica e social dos primeiros atores responsáveis pela formação do arranjo institucional inicial que, posteriormente, viriam a regular a vida nesta região.

A partir disto, os próximos passos buscarão compreender sobre qual tipologia a trajetória brasileira melhor se encaixa, se aquela direcionada pelo instinto predatório ou para o

trabalho eficaz. Neste momento, o esforço será no sentido de averiguar os desdobramentos em relação ao sistema de motivação e as formas sociais de emulação que, por seu turno, atuariam reforçando ou reprimindo as inclinações instintivas inicialmente afloradas. Além disso, analisar-se-á como o arranjo institucional impactou a estrutura produtiva e a mentalidade do empresariado nacional. Este ponto é abordado na segunda seção.

Por fim, o objetivo final, presente na terceira seção, será o de discutir como a configuração institucional verificada, e seu sentido com base no instinto dominante, cria possibilidades e limitações para o sucesso de políticas desenvolvimentistas. Também será sugerido uma agenda de pesquisa voltada para buscar meios de romper com a lógica instintiva aflorada – em especial casos de dominância do instinto predatório – e reforçada pelas instituições sociais ao longo da trajetória histórica dos países.

5.1 O INSTINTO PREDATÓRIO E A FORMAÇÃO DO BRASIL

Como já é comumente conhecido, o Brasil é um país cuja formação foi iniciada na primeira parte do século XVI, quando Portugal estabeleceu seus primeiros assentamentos na região nordeste da América Latina. Embora houvesse várias comunidades indígenas na região, elas eram independentes, não havendo qualquer entidade política unificada instituída antes da chegada dos Europeus. Assim, pode-se afirmar que as instituições que emergem com a chegada dos portugueses no Novo Mundo apresentam como base as inclinações afloradas pelas experiências destes indivíduos na região até então desconhecida.

O sentido do processo de exploração do Novo Mundo está bem expresso nos trabalhos de Caio Prado Jr., mais especificamente na sua “Formação do Brasil Contemporâneo”, de 1942. Embora o autor faça uso de uma abordagem marxista, a ideia de analisar a formação do Brasil a partir do “sentido” buscado pelos povos colonizadores e suas implicações nas instituições políticas e sociais que se seguiram vai ao encontro da abordagem institucionalista estabelecida nesta tese.

O esforço de definir o sentido da colonização portuguesa nos trópicos é fundamental para compreender a história brasileira. Já nas primeiras páginas de seu livro, Caio Prado Jr (2017 [1942], p. 11) deixa claro essa importância:

Quem observa aquele conjunto, desbastando-o do cipoal de incidentes secundários que o acompanham sempre o fazem muitas vezes confuso e incompreensível, não deixará de perceber que ele se forma de uma linha mestra e ininterrupta de acontecimentos que se sucedem em ordem rigorosa, e dirigida sempre numa determinada orientação. É isto que se deve, antes de mais nada, procurar quando se aborda a análise da história de um povo, seja aliás qual for o momento ou o aspecto dela que interessa, porque todos os momentos e aspectos não são senão partes, por si

só incompletas, de um todo que deve ser sempre o objetivo último do historiador, por mais particularista que seja. (PRADO JÚNIOR, 2017 [1942], p. 11)

Este “sentido da história de um povo” a que Caio Prado Jr se refere converge fortemente com a categoria dos instintos humanos que Veblen utiliza para definir a orientação das instituições. Como tipificado no capítulo anterior, se tem que as inclinações humanas, afloradas pela experiência de vida da sociedade, estão intimamente ligadas com as instituições que determinam as formas de emulação e o sistema de motivação que regula a atividade produtiva.

Ambos autores também entendem que os fatores que determinam o sentido de uma sociedade podem mudar. Veblen enfatiza bem a mudança que as sociedades humanas passaram na medida em que o avanço tecnológico permitiu a criação de excedentes produtivos, de modo que uma parcela do grupo pudesse se abster do trabalho produtivo e, com isso, se aventurassem em atividades de cunho predatório. Já Caio Prado Jr menciona a mudança de sentido que Portugal sofre na passagem do século XIV para o XV.

Em linha com o autor, até o século XIV, a história do país se desdobrou com base nos esforços da “luta que teve de sustentar, para se constituir, contra a invasão árabe que ameaçou num certo momento todo o continente e sua civilização” (PRADO JÚNIOR, 2017 [1942], p. 11). Já ao longo do século XV há uma mudança de rumo quando Portugal, já constituído territorialmente, adquire condições para se transformar em um país marítimo, se desligando do restante do continente e desenvolvendo empresas fortes capazes de se aventurar no ultramar e, assim, se consolidar como uma importante potência colonial.

Essa mudança de rota permite a afloração de inclinações pecuniárias na mente de uma parcela da sociedade portuguesa, e é a partir desta mentalidade que o país explorará as regiões descobertas no Novo Mundo. Toda a empreitada das atividades marítimas visava o proveito de uma rota que pudesse trazer lucros para aqueles que, a partir dela, entrasse em contato com o mercado de especiarias das Índias. Dessa forma, o “incidente” do descobrimento das novas terras na América do Sul pela empresa comercial portuguesa não pôde resultar em outra coisa que não a exploração com fins pecuniários.

O espírito predatório com o que se tratou a região tropical se torna evidente pelas circunstâncias do processo de povoamento. Num primeiro instante, a América se estabelecera como um obstáculo para a realização do plano inicial de encontrar o Oriente. Os esforços iniciais na região foram os de encontrar uma passagem para o pacífico. “A ideia de povoar não ocorre inicialmente a nenhum. É o comércio que os interessa, e daí o relativo desprezo por este território” (PRADO JÚNIOR, 2017 [1942], p. 13). Com o tempo, a ideia de povoar a nova

região surge como uma necessidade frente às ameaças de outros povos europeus, em especial a França, a qual questionava a validade do bilateral Tratado de Tordesilhas.

Como não havia um interesse de constituir ali uma nação por parte dos portugueses, o processo de povoamento só se tornou viável com o estabelecimento de uma atividade econômica lucrativa, que no caso seria a agricultura. A diversidade de condições naturais se revelou como um forte estímulo ao possibilitar a produção de gêneros que eram escassos na Europa. Entretanto, a finalidade produtiva com que os colonizadores se aproximam nos trópicos em nada tem como base a inclinação para o trabalho eficaz, mas sim uma orientação puramente predatória. Conforme Caio Prado Jr (2017 [1942], p. 23), “o colono europeu não traria com ele a disposição de pôr lhe a serviço”, mas sim “viria como dirigente da produção de gêneros de grande valor comercial, como empresário de um negócio rendoso”.

Em termos veblenianos, a propriedade absenteísta se institui como principal forma de organização da vida social e econômica da colônia. Como já discutido, esta instituição tem como base a afloração do instinto predatório e estabelece o hábito de possuir bens e fatores de produção que não são diretamente trabalhados pelos proprietários, cuja finalidade é puramente o ganho pecuniário (CAVALIERI, 2009). A propriedade absenteísta, como instituição orientadora da vida na colônia portuguesa na América do Sul, tem dois determinantes principais:

- a) a alta concentração da propriedade;
- b) a falta de identificação com o novo território como motivação para a empreitada que se viera a se realizar.

A elevada concentração da propriedade se deve pelo sistema administrativo adotado pela Coroa na tarefa de colonização. O sistema foi o das capitanias hereditárias, no qual a Coroa delegava a tarefa de colonização e exploração de vastas áreas a particulares a partir da doação de lotes de terra com posse hereditária. Assim, a metrópole dividiu o Brasil em catorze capitanias. Como se desconhecia o interior do território, a saída foi estabelecer faixas litorâneas paralelas desde a costa e seguindo região a dentro. Todos os beneficiados faziam parte da pequena nobreza lusitana, sendo sete deles membros destacados nas campanhas na África e na Índia e quatro altos funcionários da corte. O sistema previa ainda que o donatário tivesse o poder supremo e de jurisdição sobre sua capitania, tendo o direito de desenvolver a terra e escravizar indígenas de acordo com sua própria vontade (SCHWARCZ; STARLING, 2015).

Já a falta de predisposição inicial daqueles que viessem a explorar o Novo Mundo implicou em uma empreitada que apenas poderia ser posta em prática pelas vias da motivação pecuniária, estando praticamente inexistente a identificação. De fato, a grande diferença entre

as condições naturais verificadas na área tropical da América e na Europa em geral repelem aqueles que poderiam atuar como potenciais povoadores. Desta forma, a colonização somente se faria desejável no caso de haver a possibilidade de um retorno lucrativo para os empreendimentos, remunerando os esforços odiosos de se estabelecer em uma região desconhecida e de ampla diversidade.

Outra evidência para a fragilidade da motivação para a identificação no processo de colonização é que aqueles que aceitaram a mudança para a região de modo espontâneo somente o fizeram com a pré-condição de que pudessem atuar como dirigentes, havendo, neste caso, outros para trabalharem para ele. Assim, a mão de obra base foi a escravidão, a qual é chamada para atuar pela motivação da compulsão. É certo que a escassez de mão de obra em Portugal e Espanha não permitiram maior uso de trabalhadores brancos nas colônias. Entretanto, em condições distintas, como as colonizações lideradas pela Inglaterra, a qual, por sua vez, se verificava abundância no número de mão de obra disponível, houve forte presença de escravos nas regiões fora das zonas temperadas. Assim como nas colônias da América do Sul, estas tiveram a forte presença da instituição da propriedade absenteísta e do uso da compulsão como motivação para o trabalho.

Ambos os fatores determinantes da instituição da propriedade absenteísta, ou seja, a elevada concentração de propriedade e a fragilidade da motivação pela identificação, são concebidos tanto como causa da mentalidade predatória portuguesa no trato com a nova região, como também condicionadores dos hábitos de vida constituídos pelas experiências enfrentadas por aqueles que vieram para a colônia.

Em outras palavras, a inclinação predatória que dominou a mente dos agentes pioneiros no processo de formação do Brasil foi determinante para a configuração inicial das instituições que viriam regular a atividade econômica e os demais níveis da vida social. Por sua vez, estas instituições atuariam reforçando as propensões instintivas que lhes deram sentido, orientando os hábitos de emulação social e o sistema de motivação para atuarem em linha com os imperativos da inclinação predatória. Este processo gera um ciclo de perpetuação de hábitos e instintos que condicionarão as ações e pensamentos das gerações seguintes.

Inclusive, tem-se que as colônias tropicais conservarão o seu caráter mercantil nos anos que se sucederão a sua independência. Para Caio Prado Jr “não sofremos nenhuma descontinuidade no decorrer da história da colônia”, e que o período pós independência “não é senão um elo da mesma cadeia que nos traz desde o nosso mais remoto passado” (PRADO JÚNIOR, 2017 [1942], p. 12). A presença da instituição da propriedade absenteísta, como norteadora do processo de formação da nação, fez com que tudo se dispusesse para atender aos

objetivos comerciais da colonização. “Se vamos à essência da nossa formação, veremos que na realidade nos constituímos para fornecer açúcar, tabaco, alguns outros gêneros; mais tarde ouro e diamantes; depois, algodão, e em seguida café, para o comércio europeu. Nada mais que isto” (p. 27). Em suma, foi este caráter mercantil que definiu o sentido da evolução colonial brasileira e que, pelos mecanismos de transmissão hereditária de hábitos institucionalizados, presentes na dinâmica social, fez prevalecer ainda no século XX uma configuração institucional com base na inclinação predatória.

Outro autor que deu importância ao “sentido” em seu esforço de interpretar o país é Sérgio Buarque de Holanda. Em seu livro clássico “Raízes do Brasil”, com a primeira edição em 1936, o intérprete remonta ao estilo de vida do português para explicar os hábitos mentais do povo brasileiro e suas implicações no desenvolvimento da região. Para este autor, a dificuldade na organização social que o Brasil enfrenta, desde sua época colonial, se deve pelo processo mal sucedido de emular a cultura europeia em um território estranho às tradições milenares do velho continente.

Segundo Sérgio Buarque, a dificuldade na constituição de uma unidade nacional, essencial para a instauração da “ordem e a tranquilidade entre os cidadãos” se deve pela mentalidade “*aventureira*” dos povos ibéricos. Tal mentalidade se caracteriza pelo desgosto com a “religião do trabalho e o apreço à atividade utilitária” (HOLANDA, 1995, p. 44). Nas palavras do autor:

Uma digna ociosidade sempre pareceu mais excelente, e até mais nobilitante, a um bom português ou a um espanhol, do que a luta insana pelo pão de cada dia. O que ambos admiram como ideal é uma vida de grande senhor, exclusiva de qualquer esforço, de qualquer preocupação. E assim, enquanto povos protestantes preconizam e exaltam o esforço manual, as nações ibéricas colocam-se ainda largamente no ponto de vista da Antiguidade clássica. O que entre elas predomina é a concepção antiga de que o ócio importa mais que o negócio e de que a atividade produtora é, em si, menos valiosa que a contemplação e o amor. (HOLANDA, 1995, p. 45)

Aqui há uma certa convergência entre qualificação feita por Sérgio Buarque e as categorias instintivas desenvolvidas por Veblen. O autor brasileiro utiliza de um esquema analítico em que se qualifica as formas de vida coletiva por dois tipos de princípios que, conforme ele, “regulam diversamente as atividades dos homens” (HOLANDA, 1995, p. 56). Estes princípios estabelecem os meios de conduta dos indivíduos de uma sociedade, sendo tipificadas como o *aventureiro* e o *trabalhador*.

O primeiro tipo está relacionado à filosofia de um povo que visa como ideal “colher o fruto sem plantar a árvore” (HOLANDA, 1995, p. 56), ou seja, enaltecem recompensas

imediatas, sem muito esforço produtivo, e que atua em função do triunfo a ser conquistado. Para Sérgio Buarque, esse tipo humano é caracterizado como audacioso, imprevisível, instável, irresponsável e que prefere a vagabundagem ao esforço do trabalho. Já o *trabalhador* julga as atitudes do *aventureiro* como imorais e fúteis. Dá mais valor ao esforço despendido para a superação das dificuldades do que os resultados obtidos. Desta forma, a ética do trabalho “só atribuirá valor moral positivo às ações que sente ânimo de praticar” (ibid.), sem dar muita importância para as perspectivas pecuniárias de seu empenho.

Para Sérgio Buarque, foi, portanto, o gosto pela aventura, a ânsia de prosperidade sem custo, de títulos honoríficos, de posições e riquezas fáceis, a característica principal que influenciou a formação da nação brasileira.

O que o português vinha buscar era, sem dúvida, a riqueza, mas riqueza que custa ousadia, não riqueza que custa trabalho. A mesma, em suam, que se tinha acostumado a alcançar na Índia com as especiarias e os metais preciosos. Os lucros que proporcionou de início, o esforço de plantar a naca e fabricar o açúcar para mercados europeus, compensavam abundantemente esse esforço – efetuado, de resto, com as mãos e os pés dos negros –, mas era preciso que fosse muito simplificado, restringindo-se ao estrito necessário às diferentes operações. (HOLANDA, 1995, p. 63).

Essa tipificação feita pelo autor, qualificando tipos de conduta, apresenta forte conciliação com as categorias instintivas empregadas por Veblen em sua teoria. As condutas promovidas pelo *instinto para o artesanato* e *predatório* são diretamente correspondentes ao homem *trabalhador* e *aventureiro* na obra de Sérgio Buarque. Entretanto, deve-se atentar para algumas diferenças em sua aplicação para explicar as sociedades e suas trajetórias de desenvolvimento.

Sérgio Buarque associa o tipo humano dominante no Brasil como sendo aquele que apresenta um modo de comportamento mais emotivo, caracterizado como “homem cordial”, em detrimento do uso de uma maior carga de racionalidade nas tomadas de decisão e da composição dos órgãos administrativos. Para o autor, esta emotividade é um traço definido do caráter brasileiro e que advém dos padrões de convívio “informados no meio rural e patriarcal” (HOLANDA, 1995, p. 257). Com isto, tem-se como resultado a negação da impessoalidade em todas as esferas da interação social e econômica. Nas palavras do intérprete, “é possível acompanhar, ao longo de nossa história, o predomínio constante das vontades particulares que encontram seu ambiente próprio em círculos fechados e pouco acessíveis a uma ordenação impessoal” (ibid.). Por sua vez, a ausência do caráter da impessoalidade implica na escolha dos homens que irão atuar nas funções públicas, de modo que esta ocorrerá de acordo com a

confiança pessoal dos detentores do poder e “muito menos de acordo com as capacidades próprias” (ibid.).

Diante disso, Sérgio Buarque assume a hipótese de que o Brasil é uma “sociedade pré-moderna e dominada pela emotividade e pessoalidade” (SOUZA, 2015, p. 32). A distinção em relação a Veblen é que a categoria dos instintos – que em Sérgio Buarque aparece como tipos *trabalhador* e *aventureiro* – carrega consigo conjuntos indefinidos de sentimentos, de modo que a racionalidade não é passível de atuar sem a “contaminação” das emoções, pois são estas que fornecem a finalidade para o que deve ser deliberado (VEBLEN, 1914). Em linha com a abordagem desta tese, não é razoável qualificar a cordialidade como responsável principal pela ineficiência e atraso da sociedade brasileira, pois é um hábito de conduta passível de compatibilidade tanto com os tipos humanos *aventureiros* e *trabalhadores*.

A cordialidade como forma de emulação social, cujo intuito é a conquista de estima pelo grupo, pode ter como base o instinto predatório quando associada a ações de ostentação de riqueza e poder. Em *A Teoria da Classe Ociosa*, no qual Veblen (1987) analisa os hábitos sociais da elite norte-americana, é citada situações em que um meio de provar proezas, além da ostentação de posses, é estender os hábitos de ócio para aqueles indivíduos que vivem próximos aos donos do poder. É o caso das esposas, filhos, alguns escravos e demais amigos da família. Já em *The Instinct of Workmanship and the Irsomeness of Labor* (1898b), a cordialidade é mencionada como hábito associado ao instinto para o artesanato, pois é referente ao senso de solidariedade, serventia e coletivismo. Neste caso, a honorabilidade e demonstração de capacidade estão atrelados diretamente à eficiência, produtividade e utilidade.

Outro equívoco de Sérgio Buarque, à luz da abordagem vebleniana, é a sua análise reducionista das instituições brasileiras. Para o intérprete brasileiro, a cultura e instituições que tomam a sociedade dos trópicos é resultado direto da importação do meio de vida português e mal adaptado em um novo ambiente. De acordo com ele, esta transposição foi tão rígida que “nem o contato e a mistura de raças indígenas ou adventícias fizeram-nos tão diferentes dos nossos avós de além-mar como às vezes gostaríamos de sê-lo”, afirmando ainda que “de lá nos veio a forma atual de nossa cultura; o resto foi matéria que se sujeitou mal ou bem a essa forma” (HOLANDA, 1995, p. 47).

Esse processo de transposição institucional é estranho para a corrente institucionalista pois argumenta-se que as instituições são derivadas de um processo que envolve afloração de instintos, habituação e deliberação sobre seus resultados. Desta forma, mesmo diante da transferência direta de instituições e hábitos de Portugal para a colônia nas Américas, não se pode afirmar que estas permaneceram imutáveis e nem que atuaram perseguindo os mesmos

objetivos. Além disso, o processo prevê o surgimento de novos hábitos e instituições uma vez que as condições de interação são distintas do ambiente de origem.

As instituições sociais e econômicas que dirigiram a vida colonial brasileira, como a propriedade ausenteísta e o clã patriarcal, não podem ser interpretadas como redutíveis às que predominaram na Metrópole. As instituições que aqui se desenvolveram, como o sistema de motivação pautado na compulsão do trabalho escravo e no desejo desenfreado de ganho pecuniário por parte dos colonos, são frutos das inclinações instintivas afloradas pelas experiências iniciais na região, cuja falta de identificação com as condições ambientais e com os nativos aqui pré-estabelecidos inibiam a formação de hábitos mentais com base no instinto para o trabalho eficaz.

Para Caio Prado Jr o clã patriarcal da forma como vista no Brasil “é algo de específico da nossa organização” (PRADO JÚNIOR, 2017 [1942], p. 387). Mesmo que esta instituição tenha sido verificada na Metrópole, o que determinou o seu desenvolvimento na região, como também a sua abrangência na determinação da dinâmica social, foram o ambiente e o regime econômico instaurado desde os primeiros momentos do processo de colonização.

Um exemplo importante é o resultado da colonização inglesa na América do Norte. Para Sérgio Buarque, a Inglaterra era um país onde o tipo dominante era o indivíduo de característica trabalhadora, mas sua colonização nos EUA criou polos onde imperava tanto o tipo trabalhador quando o tipo aventureiro, este em especial as colônias do sul.

Sabe-se que a teoria dos hábitos e instintos de Veblen faz um contraponto às abordagens que reduzem a explicação das sociedades humanas a partir da cultura¹, como é o caso de Sérgio Buarque. Seguindo a análise das ideias do autor institucionalista, se pode afirmar que a motivação e emulação pecuniárias são resultados não apenas da cultura, mas também do nível de abundância e distribuição dos recursos materiais. Para Veblen (1989b), a presença de excedentes produtivos em uma sociedade cria condições para a afloração de propensões predatórias, uma vez que o esforço para a produtividade perde seu status de honorabilidade. Já em Galbraith (1982), tem-se que sociedades onde há elevada concentração de propriedade, e portanto seu uso como instrumento de poder, tende a haver o predomínio de sistemas de motivação voltados para a remuneração e compulsão. Considerando que o Brasil iniciou sua formação sem passar por um estágio de escassez e já surgir com uma estrutura proprietária fortemente concentrada, afirma-se que a dominância do instinto predatório na mente da elite colonial deve ser atribuída mais pelas experiências iniciais vivenciadas na nova região do que

¹ A mesma oposição também é feita para teorias que incorrem no reducionismo biológico e visam explicar as instituições culturais a partir da genética de cada povo.

propriamente fruto das instituições culturais portuguesas. Em outras palavras, assume-se que ações de cunho predatório podem surgir em qualquer tipo de cultura.

Isso fica evidente quando se analisa o processo de ocupação das terras norte-americanas, onde se verificou dois tipos distintos de modelos de colonização liderados por um só país, no caso a Inglaterra. Enquanto as colônias mais ao sul experimentaram o modelo de colonização por exploração, as do norte vivenciaram o de povoamento. Nestas, o processo apresentou finalidades totalmente distintas das do sul. “Durante mais de dois séculos despejar-se-á na América todo resíduo das lutas político-religiosas da Europa”, em especial nas regiões temperadas “de condições naturais mais afins às da Europa, e por isso preferidas para quem não buscava ‘fazer a América’”, mas sim replicar um modo de vida afetado pelas mudanças políticas e econômicas do período (PRADO JÚNIOR, 2017 [1942], p. 20). Aqui ocorreu da distribuição das terras terem sido realizadas de forma menos concentrada, com o predomínio da pequena posse de tipo camponês. Assim, o poder da propriedade foi limitado nos estágios iniciais da colonização das terras do Norte e, com isso, foi possível maior espaço para a motivação da identificação na estrutura produtiva. Já nas colônias do sul, onde vigora um clima subtropical, especificamente mais úmido e quente, estabeleceu-se um modelo semelhante ao que se verificou na América do Sul, com forte presença dos proprietários de grandes lotes de terras e o predomínio do trabalho escravo, o que acentuou a propriedade como instrumento de poder e, conseqüentemente, a remuneração e compulsão como formas dominantes de motivação para o trabalho e nas relações econômicas em geral.

Por fim, deve-se ater para a diferença entre:

- a) uma sociedade dominada pela afloração do instinto predatório, mas como resultado do sucesso das ações voltadas para o instinto para o artesanato;
- b) de uma sociedade que cresce e desenvolve suas instituições a partir da prevalência de inclinações predatórias desde os instantes iniciais de sua formação.

No primeiro caso, Veblen (1898b, 1914) estabelece que o instinto predatório passa a dominar a mente dos indivíduos do grupo na medida em que as ações com base no trabalho eficaz permitem o desenvolvimento das forças produtivas de tal modo que o trabalho para a resultar em uma quantidade grande de excedentes. Com isso, instituições como a propriedade ausenteísta e o ócio e consumo conspícuos passam a ditar o modo de vida das pessoas. Entretanto, nestes casos as instituições predatórias frequentemente são limitadas pelos imperativos da propensão para o artesanato. Este processo também é verificado em Polanyi (2012a), quando se menciona o reenraizamento da economia nas demais instituições a partir do

risco de um colapso social, fruto do aumento das insatisfações com a vida regulada pelos mecanismos de mercado.

Já o caso brasileiro se diferencia um pouco deste esquema, pois foi uma sociedade que surgiu como subproduto da empresa de exploração, que, por sua vez, se apresenta como uma relação inversa do esquema polanyiano, onde a sociedade é enraizada no sistema econômico. A especificidade encontrada aqui é que as instituições de cunho predatório não são limitadas pelos imperativos da inclinação do trabalho eficaz. Nos estágios iniciais da colonização, a compulsão era utilizada como mecanismo principal para a motivação dos escravos no dia a dia do trabalho. O medo do açoite e das privações dos meios básicas de subsistência, como a alimentação, era frequentemente evocado para limitar qualquer desejo de ação com intuito de serventia e utilidade. Já pelo lado dos proprietários de terras, a falta de identificação com o novo ambiente não lhe aflorava qualquer vontade que não fosse o de obter o maior lucro possível através da exploração das riquezas naturais e do trabalho alheio.

Observamos nos seus diferentes aspectos esse aglomerado heterogêneo de raças que a colonização reuniu aqui ao acaso, sem outro objetivo que realizar uma vasta empresa comercial, e para que contribuíssem conforme as circunstâncias e as exigências daquela empresa, brancos europeus, negros africanos, indígenas do continente. Três raças e culturas largamente díspares, de que duas semibárbaras em seu estado nativo, e cujas aptidões culturais originárias ainda se sufocaram, fornecerão o contingente maior; raças arrebanhadas pela força e incorporadas pela violência na colonização, sem que para isso lhes dispensasse o menor preparo e educação para o convívio em uma sociedade tão estranha para elas; cuja escola única foi quase sempre o eito e a senzala. (PRADO JUNIOR, 2017 [1942], p. 472)

Assim, as instituições resultantes dos hábitos germinados pelas inclinações predatórias dos colonos atuaram reforçando aqueles instintos que lhes deram base inicial, e que, conseqüentemente, replicaram estas motivações no decorrer da trajetória de desenvolvimento do país. Este processo iniciado em meados do século XVI, em uma economia predominantemente agrária, voltada para atender o consumo externo, criou uma sociedade com configuração institucional semelhante à primeira tipologia apresentada no capítulo anterior. Esta se refere à uma sociedade na qual prevalece a propriedade como instrumento de poder, de modo que o sistema de motivação pela remuneração (latifundiários) e compulsão (escravos) tanto resulta de propensões predatórias, quanto reproduz experiências que afloram estas inclinações. Como resultado, tem-se uma sociedade com hábitos de emulação baseadas no ócio e consumo conspícuos, além de uma cordialidade voltada para a ostentação de poder e riqueza. Tais hábitos, por conseguinte, fecham o ciclo ao influenciar a ação econômica regulada pelo sistema

de motivação. Vejamos a seguir como a reprodução deste sistema é verificada também em outros setores além do agrário exportador, como a indústria nacional.

5.2 O EMPRESÁRIO NACIONAL E O INSTINTO PREDATÓRIO

A mentalidade do empresário industrial brasileiro foi tema de forte debate nos anos que compreenderam a década de 1940 até finais dos anos de 1970. Este interesse dos autores que compuseram a literatura econômica da época se deve pela dominância do paradigma desenvolvimentista que guiou as políticas do Estado brasileiro dos anos de 1930, iniciando no governo de Getúlio Vargas, até meados dos anos de 1980, com o II PND do governo militar. A discussão principal era se o empresariado nacional se constituía como ator econômico com poder político e interesse fortes suficientes para liderar uma revolução em prol da modernização da estrutura produtiva e a transformação da trajetória de desenvolvimento, voltada para a industrialização em detrimento do foco no setor agrário exportador.

A ideia dominante foi de que a burguesia nacional teria pouco vigor empreendedor, uma mentalidade pré-capitalista, patrimonialista e deficiência organizativa, além de uma ideologia que implicava em um comportamento voltado para a passividade política. Desta forma, argumenta-se que estes fatores foram responsáveis pelo fato da burguesia industrial não ter apresentado força política para se tornar uma classe hegemônica dentro da sociedade brasileira. Embora haja algumas distinções, os trabalhos de maior destaque que compõem esta tese são formados pelos escritos de Oliveira Vianna (1987), Fernando Henrique Cardoso (1963), Luciano Martins (1968), Florestan Fernandes (1987), Nelson Werneck Sodré (1967), Caio Prado Júnior (1966) e Luiz Carlos Bresser-Pereira (1974).

Para Oliveira Vianna (1987), o empresário brasileiro distinguia fortemente do tipo que vigorava no capitalismo norte-americano e europeu. O argumento era de que a burguesia industrial apresentava diversos traços pré-capitalistas, cuja característica principal era a persistência de hábitos que impediam a reprodução do capital em grande escala. Conforme o autor, o sistema de governança corporativa prevalecente no país era o de empresas de organização familiar, enquanto que nos EUA dominava a estrutura de sociedades anônimas, na qual a posição da classe de administradores profissionais ganhava destaque na tomada de decisões em detrimento da figura patriarcal que ainda imperava sobre as empresas brasileiras. Isso implicava nem distinções no que tange os objetivos das empresas nacionais em comparação com a dos países de capitalismo avançado. Nestes, a busca por lucros cada vez maiores contrastava com o “objetivo modesto de apenas assegurar aos seus proprietários e dirigentes, possivelmente a riqueza, mas principalmente os meios de subsistência e também uma classificação social superior – a do status de ‘industrial’” (p. 194).

Caminho semelhante se verifica na obra de Fernando Henrique Cardoso (1963), intitulada “*Empresário Industrial e Desenvolvimento Econômico no Brasil*”. O autor analisa o comportamento dos empresários a partir de uma tipologia que abrange duas categorias: o de capitães de indústria e de homens de empresa.

Os industriais que compreendem o primeiro tipo, são aqueles que administram suas empresas a partir de critérios pessoais, cujas práticas são consideradas irracionais perante os empreendimentos das grandes organizações dos países de capitalismo avançado. Estes dirigentes que “se orientam por valores tradicionais e se acomodam às condições rotineiras da produção industrial” constituem, por sua vez, “a maior parte dos responsáveis pela indústria brasileira tomada em conjunto” (p. 139). O seu interesse é exclusivamente pecuniário, ou seja, “são mais afeitos aos negócios do que à produção” (p. 136). É hábito comum deste tipo de agente “desviar parte do lucro obtido para a compra de imóveis ou para a remessa de dinheiro para o exterior”, podendo afirmar que “as atividades que desenvolvem não podem ser consideradas ‘empresariais’” (ibid.).

Já os chamados “homens de empresa” foram caracterizados por Cardoso (1963) como dotados de uma mentalidade mais impessoal no que se refere ao trato com a administração da organização, dando um ar de racionalidade e cientificidade superior em relação ao tipo de administrador tradicional. Estes agem em linha com um processo de “metodização do trabalho, especialização de base tecnológica da produção, expectativa de lucros a prazos médios e espírito de concorrência” (CARDOSO, 1963, p. 140). Entretanto, o que os distingue dos tradicionais capitães de indústria predominantes no Brasil é o “espírito que anima estes homens na realização das atividades industriais”, de modo que, “no plano da fábrica são movidos pelo desejo de construir uma ‘indústria verdadeira’, no plano da visão geral que têm do mundo, desejam construir o capitalismo no Brasil” (CARDOSO, 1963, p.141).

Para Luciano Martins (1968), os empresários industriais do Brasil se constituíam em uma classe desarticulada tanto no que se refere à atuação política quanto na formação de uma ideologia. Para o autor, estes agentes eram subordinados aos desígnios de um Estado controlado por elites agrárias e eram desinteressados na empreitada de assumir uma posição hegemônica na sociedade. Consequentemente, a apatia da classe industrial brasileira na tentativa de tomar o controle dos centros de decisão dos rumos da nação se estabelecia como um entrave para o desenvolvimento, uma vez que se coloca a industrialização como polo dinâmico da economia. Nas palavras de Martins (1968, p. 160-161):

A incapacidade histórica da burguesia industrial, tomada em seu conjunto, em formular um projeto nacional, seja pela sua dependência ao ‘capitalismo central’ ou aos grupos internos detentores do Poder, seja pelo divórcio criado no processo entre a racionalidade ao nível da empresa e a racionalidade ao nível da sociedade, torna para ela impossível a implantação de um sistema de dominação seu que seja capaz de obter a necessária legitimação. Constitui-se ela ainda mais, e já agora, num obstáculo ao desenvolvimento.

Nelson Werneck Sodré (1967) segue a linha preconizada pelo PCB (Partido Comunista Brasileiro), caracterizada por atribuir ao empresariado industrial a necessidade de demonstrar ímpeto industrializante e um comportamento economicamente moderno e socialmente progressista. Neste sentido, deveriam os empresários se aliarem à classe operária no intuito de promover a libertação da nação dos interesses imperialistas. Além disso, também teriam que liderar um movimento que antagonizasse com os setores do latifúndio. A avaliação do autor foi de que a burguesia nacional foi fraca e ideologicamente inconsistente, e que, o medo da pressão do proletariado era mais forte do que as pressões experimentadas pelo imperialismo e da oligarquia agrário exportadora.

Por sua vez, Florestan Fernandes (1987) mostrou que a burguesia nacional que emerge a partir do século XIX se constituía como uma classe com interesses alinhados aos do latifúndio. Para o autor, “este provinha de um forte condicionamento da ordem social escravocrata e senhorial, que produzia a identificação dos estratos sociais vinculados ao ‘alto comércio’ com as estruturas de poder existentes” (FERNANDES, 1987, p. 220). Desta forma, assim como os demais autores já citados, a burguesia não apresentava uma consciência necessária para liderar um movimento revolucionário que rompesse com a ordem vigente de dominância do setor agrário sobre os rumos do país. O que se desenrolava, segundo Florestan, era uma “revolução dentro da ordem”, na qual a classe industrial intencionava “uma evolução com a aristocracia agrária e não contra ela” (ibid.).

Para Bresser (1994), a maioria destas interpretações, com exceção de Cardoso (1963), seguem as ideias aventadas por Caio Prado Jr. (1966) de que a origem do empresariado industrial estava na oligarquia cafeeira. Desta forma, considerando que “muitas das primeiras e principais indústrias são de fazendeiros que empregam os lucros auferidos na cultura do café, em iniciativas industriais” (PRADO JR. 1966, p. 198), ocorre que o sentido da ação empresarial não poderia contrapor os interesses das classes que lhes permitiram a ascensão. Entretanto, Bresser (1974, 1994) verificou que os primeiros industriais eram originalmente imigrantes que se dedicavam à importação. Consequentemente, os interesses econômicos da classe empresarial eram conflitantes com os da oligarquia agrária, além de terem desempenhado um importante papel de liderança no processo inicial de industrialização do país. Porém, este comportamento

se altera a partir do governo de Juscelino Kubitschek, de modo que os industriais brasileiros vão deixando de lado o interesse na promoção da Revolução Brasileira e se acomodando junto aos grupos conservadores. O fator principal desta mudança de postura se deve ao recrudescimento do movimento sindical e o sentimento de necessidade de unir-se aos demais ramos das classes produtoras para se defenderem contra possíveis ameaças inspiradas na revolução cubana de 1959.

Mesmo separados por tradições intelectuais distintas, pode-se constatar a partir destas análises a existência de certas deficiências do empresariado industrial no que diz respeito à sua organização política enquanto classe. No geral, a burguesia industrial não havia se constituído em classe dominante, como nos Estados Unidos e na Inglaterra, por exemplo, onde elas se mostravam unidas e solidárias em sua consciência de grupo e na dominação do Estado. Em termos gerais, o excessivo apego do empresariado aos interesses pessoais, em detrimento do pensamento no coletivo, implicou em uma ideologia burguesa que se tornou cega para uma visão mais ampla dos interesses do capitalismo brasileiro e, assim, incapaz de se tornar hegemônica e guiar os destinos da Nação (BARBOSA, 2003).

Em linha com a teoria vebleniana, é possível compreender que a mentalidade do empresariado industrial brasileiro era dominada pelo instinto predatório, de modo que a trajetória de desenvolvimento do país seguiu os moldes estabelecidos na etapa da colonização. No caso, seria o sistema analisado no capítulo anterior, que estabelece uma trajetória caracterizada por:

- a) um sistema de motivação para a ação econômica voltada para a realização de ganho pecuniário;
- b) reforçadas por hábitos de emulação social que visam a realização do instinto predatório, como a odiosidade do trabalho, o ócio e consumo conspícuos;
- c) onde o principal instrumento de poder para a condução dos rumos da nação continua sendo a propriedade.

Vejamos a seguir como este esquema se desenvolve ao longo do período industrializante pelo qual passou o país a partir do século XX. O esforço será no intuito de analisar os mecanismos que atuaram no processo de afloração da inclinação predatória na mente do empresariado nacional, e como este atuou reforçando os hábitos e instituições, em especial o sistema de motivação para o trabalho, que dificultavam qualquer ruptura desta mentalidade.

5.2.1 Os entraves para a afloração do instinto para o artesanato na mentalidade do empresariado nacional: a identificação com o agronegócio e o capital estrangeiro

O modo como foi formado o país criou poucas oportunidades para a afloração do instinto para o artesanato, tanto na elite quanto no restante da sociedade. Como se sabe, a compulsão foi a motivação dominante para a realização do trabalho nas etapas iniciais da formação nacional. A exploração intensiva do trabalho escravo impediu que qualquer identificação fosse criada entre os africanos e o novo continente. Por sua vez, a motivação que liderou as ações dos latifundiários foram a oportunidade de grandes lucros provenientes da extração das riquezas da terra e da escravidão. Neste cenário, pouco espaço houve para se instituir a identificação como motivação principal da ação econômica, o que, por sua vez, se estabelece como obstáculo para o afloramento do instinto para o artesanato.

Se para Caio Prado Jr. e Bresser Pereira a mentalidade do empresariado brasileiro, ao menos nos instantes iniciais do processo nacional de industrialização e durante o período desenvolvimentista (1930 – 1980), é dependente de sua classe de suas origens, aqui é possível uma visão alternativa que venha a reforçar as ideias do primeiro, mesmo considerando as constatações do segundo. Independentemente da origem da classe empresarial, o elemento essencial para a análise da intencionalidade e do nível de capacidade do industrial em atuar como líder para uma revolução que visa a superação do subdesenvolvimento e da sua posição de dependência é avaliar o nível de identificação como motivação para a ação econômica, especialmente em comparação com a motivação pecuniária.

Isso pois, é na motivação da identificação o mecanismo primordial para a afloração do instinto para o artesanato, o qual, por sua vez, estabelece o impulso para a ação no sentido de criar serventia e utilidades para o grupo como um todo. Como já estabelecido, é a partir desta inclinação que se constitui o desejo para o comportamento comunitário e a consciência para a organização no sentido de buscar realizações que permitam o bem estar da sociedade como um todo.

O limite da identificação como motivação para a ação econômica por parte do empresariado independe de sua origem. Sobre isto, é possível analisar, a partir dos escritos de Cardoso (1963), como o industrial brasileiro resistia em abrir mão do controle familiar de suas firmas em detrimento de maior abertura para a participação de agentes externos no gerenciamento dos negócios. Para o autor, as causas para esta resistência se deviam ao medo da perda do poder sobre a propriedade e o desinteresse de qualquer esforço no sentido de contribuir para o desenvolvimento do país, deixando claro a indiferença do empresariado

nacional com os efeitos de seus empreendimentos para além dos limites da firma e de seu status social. Vamos destrinchar estes elementos para encaixá-los na abordagem institucionalista delineada no capítulo anterior.

Primeiramente, a dominância do padrão de gerenciamento familiar das empresas brasileiras estabelece limites para a identificação dos agentes para com os objetivos da organização. A tendência é de que apenas os proprietários controladores se sintam motivados para se identificarem com os resultados finais dos negócios, enquanto que aos demais associados restam apenas o interesse da remuneração.

No caso das empresas familiares, a não ser como exceção, o diretor-funcionário é considerado pura e simplesmente em termos da relação patrão-empregado, como alguns empreendedores deixaram transparecer. Em muitos casos, a 'diretoria' é mais uma organização formal, sob cuja capa comanda uma ou duas pessoas que são os 'donos do negócio', (CARDOSO, 1963, p. 118)

O medo da perda de controle sobre a propriedade está atrelado ao "culto do "herói civilizador" que implantou o pequeno negócio hoje transformado em grande empresa." (CARDOSO, 1963, p. 96). A propriedade como instrumento de poder dominante na sociedade brasileira está associada aos hábitos de emulação social voltados para a realização do instinto predatório. No caso, estes hábitos estabelecem comportamentos que visam a demonstração de capacidade e honorabilidade a partir do controle direto sobre uma quantidade de trabalhadores e demais subalternos, concedendo ao proprietário e controlador dos meios de produção certo status de liderança que não seria possível de outra forma.

Se considerarmos o conjunto das empresas em que o controle familiar vigora, é inegável que a rotina mais larvar e o temor da perda de controle do empreendimento são os fatores que interferem no sentido da manutenção do padrão familiar de administração. Perdem-se muitas oportunidades de expansão das empresas para garantir-se a possibilidade das fábricas estarem 'sob o olhar do dono'. [...] E se faz da empresa um fetiche de família, em que a fidelidade às práticas avoengas conta mais que os lucros crescentes. (CARDOSO, 1963, p. 96).

A perda de controle da empresa derivada de seu crescimento implicaria na transformação do instrumento de poder, passando da propriedade para a organização. Conseqüentemente, isso resultaria em um processo de diluição de poder dos proprietários que seriam transferidos, em parte, para os novos administradores profissionais.

Assim, em termos veblenianos, ocorre que a dificuldade em aceitar o crescimento das operações da empresa, de modo que seja necessário a abertura para a participação de outros, com maior espaço para a identificação como motivação central no gerenciamento dos negócios,

acarretou limites para ações com base no instinto para o artesanato na vida produtiva brasileira. O aumento da eficiência e da expansão da capacidade competitiva das empresas somente pode ocorrer com a incorporação de novas tecnologias. Por sua vez, é necessário a abertura para outros participantes compartilharem as tomadas de decisão, dado que este é um processo que implica em aumento da complexidade no processo produtivo e administrativo.

A ausência da identificação como mecanismo de motivação também se verifica nas firmas estrangeiras estabelecidas no país. A pesquisa realizada por Cardoso (1963, p. 118) mostra que os diretores nacionais destas empresas são escolhidos a partir de critérios que não levam em conta o grau de identificação com os objetivos da Companhia. O que ocorre é que “trata-se de profissionais que encaram a Companhia como um emprego e que procuram trabalhar, na medida em que são profissionais ambiciosos e competentes, onde há melhores condições econômicas para o êxito”. Além disso, não há na mente destes administradores qualquer identificação com os objetivos gerais da nação, e muito menos um compromisso com a tentativa de contribuir para os rumos de seu desenvolvimento.

‘Se houvesse um país com maiores possibilidades que o Brasil, eu estaria lá’, declarou um dos principais dirigentes de uma grande companhia estrangeira. O “amor à empresa” ou a ‘vontade de industrializar o país’ não constituem, nestes casos, a motivação básica para a ação do dirigente industrial, nem o critério para sua ascensão na hierarquia administrativa. (CARDOSO, 1963, p. 118 – 119)

Esse padrão de comportamento do empresariado nacional é um forte limitante das pressões desenvolvimentistas em direção à modernização e diversificação da economia. O apego ao poder derivado da propriedade é um forte empecilho à criação de um sistema de motivação que venha a aflorar o instinto para o artesanato na mentalidade tanto dos tomadores de decisões quanto dos trabalhadores, em especial aqueles responsáveis para a implementação de inovações tecnológicas na produção. Para isso, seria preciso uma mudança de mentalidade do empreendedor nacional, permitindo a abertura para novos atores e, conseqüentemente, uma reorientação dos objetivos², pautando-os para a conquista de mercado em detrimento das finalidades voltadas para a garantia de rendas mínimas direcionadas para a reprodução dos hábitos de emulação social, pautados especialmente na ostentação de riqueza via ócio e consumo conspícuos.

² Para Cardoso (1963, p. 123) “Nas ‘empresas clônicas’, ao contrário, as mudanças no ‘espírito’ da economia encontram resistência na ‘forma’ de gestão posta em prática. Por isso é necessário um duplo esforço para dinamizar essas empresas: fazer com que aceitem novos objetivos econômicos no processo de obtenção de lucros e torná-las permeáveis a formas de organização administrativa mais adequadas para operar em função dos objetivos econômicos do desenvolvimento.”

A ausência da identificação como mecanismo principal de motivação para a tomada de decisão econômica do empresariado não implica, automaticamente, em bloqueio das inovações. Em linha com Veblen (1921), estas podem ocorrer, mas apenas na medida em que forem liberadas pela mentalidade predatória como função de incremento dos lucros ou como uma reação frente à necessidade de sobrevivência da empresa no mercado competitivo. Entretanto, a dinâmica de inovação capaz de acelerar e alterar a trajetória de desenvolvimento de um país é função não apenas da *reação* às mudanças de mercado, visando apenas a adaptação da empresa às novas condições de mercado, mas também, e principalmente, como função da capacidade de *criação* de novos produtos e processos, buscando modificar e redirecionar a dinâmica da estrutura produtiva como um todo. Em termos veblenianos, isso é possível apenas a partir da dominância do instinto para o artesanato na mente dos tomadores de decisão, o qual é aflorado pela motivação para a identificação.

Antes de prosseguir na discussão sobre a identificação do empresário com os objetivos para o desenvolvimento do país, é importante clarear as abordagens de Veblen e Fernando Henrique Cardoso sobre a mentalidade do empresário de tipo capitão de indústria. Para o primeiro autor, o capitão da indústria era um agente econômico que se preocupava tanto com as questões financeiras quanto as de produção. Na visão do institucionalista, seriam nestes indivíduos onde a inclinação para o artesanato se fazia mais presente em comparação com os especialistas em finanças que administravam as grandes empresas visando resultados de maximização de lucros (VEBLEN, 1921). Os capitães de indústria, para Veblen, davam grande peso para as questões relacionadas à produtividade e eficiência na tomada de decisão, enquanto que os especialistas financeiros norteavam os rumos da produção no sentido de conquistar os maiores lucros possíveis. Neste caso, a dominância do tipo capitão de indústria na economia de um país daria resultaria em melhores resultados em termos de crescimento da produtividade, eficiência e inovação, enquanto que os administradores profissionais atuavam sabotando a produção em benefício dos lucros. Já para Cardoso (1963), a mentalidade dos empresários do tipo capitão de indústria não daria conta de lidar com a complexidade presente no processo de modernização e crescimento necessário para o desenvolvimento da estrutura produtiva nacional nos níveis requeridos para alcançar os países avançados. Essa visão é compartilhada por Hodgson (2004), que afirmou haver compatibilidade entre os objetivos relacionados aos resultados financeiros e produtivos.

Entretanto, a defesa que Cardoso (1963) faz sobre os administradores profissionais é de que o aumento da atuação deste tipo de agente na vida econômica da indústria nacional é essencial para o crescimento e modernização da estrutura produtiva. Pode-se argumentar que o

objetivo de lucro é importante tanto para os capitães de indústria quanto para os homens de empresa e, portanto, a diferença fundamental seria o desapego destes com valores tradicionais que impedem o avanço das firmas, uma vez que é requerido a abertura para profissionais fora do âmbito familiar. Diante disto, a questão deixa de ser o tipo de agente que atua tomando as decisões dos negócios – capitão de indústria ou administrador profissional – e passa a ser com quais grupos e objetivos estes se identificam – com os valores tradicionais presentes no grupo familiar ou com os meios necessários para o crescimento e, conseqüentemente, o desenvolvimento do país como um todo.

Neste sentido, Cardoso (1963) destaca a existência de dois tipos de industriais com base em suas origens: os imigrantes e aqueles ligados às antigas camadas dominantes do período escravocrata. Isto nos permite analisar melhor os objetivos e grupos com que o industrial brasileiro se identifica e, desta forma, discutir sobre os limites da atuação do instinto para o artesanato.

O primeiro grupo tem como característica principal a valorização do esforço laboral e o desgosto pela política, cujos valores convergem para aqueles derivados do instinto para o artesanato da teoria de Veblen (1898b). A identificação que se verifica nestes ambientes de interação contribui para aflorar o desejo de ações de serventia e geração de utilidades em prol dos indivíduos participantes destes grupos. Entretanto, este impulso vale apenas para os níveis de interação situados dentro dos limites da fábrica e da família. Quando se avalia a relação do empresariado imigrante com agentes externos a este círculo, como a classe trabalhadora em geral, políticos e demais industriais, o sentimento é de desconfiança e, assim, a identificação se arrefece. Desta forma, neste setor, a necessidade de abertura da empresa a novos atores para fins de crescimento e incorporação de progresso técnico ocorreu a partir de associações com grupos internacionais, em detrimento dos atores internos. Assim, para estes “industrializar o país significa fazê-lo solidário da ‘prosperidade ocidental’ como sócio menor” (CARDOSO, 1963, p. 171).

O motivo para esta identificação maior com o capital estrangeiro se deve mais pela desconfiança com as classes internas, em especial os operários, devido ao medo da ascensão do comunismo e da perda de controle da propriedade, do que uma compatibilidade de valores. Estes industriais sentiam-se receosos com a possibilidade de mudanças radicais e, por isso, tendiam a se aproximar de agentes cujos pontos de vista eram, objetivamente, dissonantes com o que seriam os seus interesses de classe. Sobre a desconfiança da classe imigrante com os industriais nacionais, derivados do setor agrário, esta se deve ao receio do uso da política para o aproveitamento próprio, o que, para a classe em questão, poderia ocorrer prejuízos.

“Frequentemente o acesso à liderança industrial é mais um meio seguro para a solução de problemas das empresas pertencentes aos ‘dirigentes da classe’ do que uma forma de luta pelos interesses comuns” (CARDOSO, 1963, p. 164). Assim, se justifica a elevada resistência em participar mais ativamente dos órgãos de classe face ao Estado, o que implica em uma classe de industriais indiferente com os problemas externos à firma³, além de negar a luta por políticas econômicas essenciais para o crescimento da produção.

O primeiro impulso é de não participação em qualquer empreendimento que escape aos quadros habituais de ação e de controle. Sentindo-se estranho aos mecanismos políticos que orientam a ação sindical tende a recusar, de plano, qualquer significação positiva neste tipo de atividade, que lhe parece ociosa, quando não espoliadora do esforço alheio. Como as condições de êxito econômico no Brasil dependem de forma crescente de resoluções estatais e da capacidade de pressão dos grupos industriais, a persistência desta atitude leva os industriais a desprezar um tipo de comportamento que lhes é essencial. (CARDOSO, 1963, p. 164)

Já o setor industrial de origem agrária, os quais aplicaram capitais ganhos na lavoura, apresentam visões diferentes em relação ao papel do Estado na promoção do setor. Para Cardoso (1963, p. 171-172), estes industriais viam no Estado a oportunidade para conseguir os recursos necessários para o crescimento da rentabilidade e do progresso técnico. “Para estes empresários, industrializar o país significa fundamentalmente criar uma política estatal contra o subdesenvolvimento, que se baseia no apoio aos ‘capitalistas nacionais’ para a expansão de suas empresas”. Embora estes atores tenham um nível de identificação mais amplo do que os da classe imigrante, uma vez que incorporam o Estado em seus planos, pode-se dizer que os hábitos de pensamento são de base predatória. Isso pois, “o progresso técnico e a garantia da rentabilidade crescente do capital são conseguidos através da manipulação de empréstimos e favores estatais, do trabalho árduo e da sonegação”. Soma-se à isso, a impressão entre os próprios industriais de que “o apelo aos interesses gerais apenas esconde propósitos exclusivamente pessoais” (p. 164). No geral, são nacionalistas porque reconhecem o Estado como sócio importante e visam a necessidade de combater a importação de produtos estrangeiros, mas são predatórios pois, além de serem associados às práticas patrimonialistas herdadas dos setores agrários que lhes originaram, excluem a classe trabalhadora também negligenciam a necessidade de promoção do mercado interno via políticas de aumento salarial

³ “As condições de formação da indústria, principalmente na áreas de imigração, tornaram necessária a valorização do trabalho árduo e intenso na fábrica e nos escritórios e acarretaram o desprezo quase completo pelas atividades públicas. A celeridade do crescimento industrial não permite, por outro lado, que a redefinição das expectativas se faça em ritmo compatível com as exigências da situação. O industrial típico, que “viu crescer a empresa pelo seu próprio esforço”, tem o horizonte social e cultural limitado à participação direta nos grupos de trabalho e nos grupos de família. Toda atividade que se desenvolva fora dos muros da casa e da fábrica aparece-lhe como suspeita e, em princípio, indesejável.” (CARDOSO, 1963, p. 164).

e de combate à desigualdade, o que, por sua vez, deixa claro a intenção de manter as condições de exploração do trabalho e apropriação dos excedentes dos consumidores.

Diante disso, Cardoso (1963) argumenta que a classe empresarial brasileira do período desenvolvimentista foi heterogênea, o que, por si só, criou empecilhos para a organização de uma frente industrializante dentro do Estado, a qual deveria direcionar as pressões no sentido da realização das políticas necessárias para o desenvolvimento.

Apesar das discrepâncias em relação à visão política das classes empresariais citadas, pode-se afirmar que ambas convergiam quanto ao sentido predatório de suas ações econômicas. Isso pois, se alinharam aos objetivos dos setores que sempre atuaram dentro do país a partir de uma mentalidade predatória, como foi o caso do capital estrangeiro e do setor agrário. Dados da pesquisa de Martins (1968) confirmam a tese de que o empresariado nacional, no período desenvolvimentista, se identificara mais com as ações do agronegócio e do capital internacional do que com a classe operária e as políticas de Estado, que visavam o aumento do mercado interno a partir da distribuição de renda e reforma agrária.

Martins (1968, p. 115) mostra que na medida em que as empresas industriais vão crescendo a tendência é que passem a se aliarem às empresas estrangeiras. O autor mostra que, entre os pequenos e médios industriais, apenas 26% apresentavam vinculações com empresas estrangeiras, este número aumentava para 58% quando se tratava dos grandes industriais do país. Assim, quanto maior for a empresa maior também será a tendência a depender dos processos produtivos estrangeiros para o crescimento.

Isso mostra que a falta de identificação com os atores internos, mais especificamente o Estado e os operários, implicava na preferência do industrial brasileiro pela vinculação com os atores externos para o processo de crescimento dos negócios. E quando se verifica algum tipo de identificação, esta é com o setor agrário e não com os trabalhadores urbanos. Sobre isto, a pesquisa de Martins (1968, p. 127 – 149) evidencia que enquanto noventa por cento dos grandes industriais enxergam conflitos com os operários, esta mesma taxa cai para quarenta por cento quando se trata da percepção com os agentes do setor agrário.

Esta aproximação também fica evidente quando se analisa as respostas dadas sobre as medidas desejadas para ampliar o mercado interno, fortalecer a indústria e quais grupos consideram que devem contar politicamente. No primeiro caso, as opiniões da classe de grandes empresários, entrevistados pela pesquisa de Martins (1968), sobre medidas para a ampliação do mercado interno, se verificou pouca disposição para apoiar políticas redistributivas, tanto de propriedade quanto de renda, e maior aprovação para auxílios à agricultura.

Tabela 1 – Medidas para ampliar o mercado interno, segundo a classe de grandes industriais

Medidas para Ampliar o Mercado		
Interno	1º em importância	2º em importância
1. Fazer uma reforma agrária	6%	4%
2. Aumentar salários	4%	14%
3. Aumentar a produtividade	56%	16%
4. Redistribuição da renda através de medidas fiscais	4%	20%
5. Maior auxílio à agricultura	24%	34%
6. Sanear a moeda	2%	0%
7. Facilitar o crédito	2%	2%
8. Outras	2%	4%
9. Não corresponde	0%	6%
Total	100%	100%

Fonte: Martins (1968)

Outra evidência é a maior percepção, por parte dos grandes empresários, da existência de conflitos com os operários do que com os agentes do setor agrário. Novamente, na pesquisa de Martins (1968) se verifica que 58% dos industriais não percebem conflito com o agronegócio, enquanto que 90% dos mesmos admitem haver algum tipo de conflito com o operariado, em termos econômico e social. Soma-se a isto a preferência dos industriais na inclusão do setor agrário no rol das alianças necessárias para o fortalecimento da indústria, enquanto que parcerias com o operariado foi fortemente recusada⁴.

Em suma, verifica-se que o empresariado industrial brasileiro apresentou pouca identificação com as classes necessárias para colocar em prática um projeto nacional de desenvolvimento – em especial os operários – que, em termos veblenianos, permitisse maior participação de ações econômicas com base no instinto para o artesanato. A dominância da inclinação predatória na mente do industrial implicou em preferências de alianças com setores contrários e/ou limitados em relação aos interesses de modernização do setor produtivo, como o setor agrário e as multinacionais. Para crescer, foi preciso se subordinar às atividades das empresas estrangeiras, que apresentam uma visão predatória para com os ramos da indústria situadas em outras regiões além de suas origens. Assim, pode-se afirmar que o pouco espaço para a realização do instinto para o trabalho eficaz no setor industrial brasileiro se deveu à dominância do instinto predatório na mente da classe empresarial, que, por sua vez, se afluou

⁴ Alguns dos itens da questão “Do ponto de vista dos interesses e do fortalecimento da indústria a longo prazo, quais dos itens seguintes acha de maior importância?”, tiveram as seguintes porcentagens: Coesão das classes produtoras, inclusive setor agrário, 68%; Coesão das classes produtoras, excluído o setor agrário 0%; Alianças com o operariado, 4%.

a partir da ausência da motivação para a identificação, verificada na configuração das instituições sociais.

5.3 A POLÍTICA DESENVOLVIMENTISTA EM UM CONTEXTO DE DOMINÂNCIA DO INSTINTO PREDATÓRIO

Não é o intuito aqui discutir as especificidades da política desenvolvimentista brasileira, como também seus impactos na diferença da trajetória de desenvolvimento em relação aos demais países de industrialização tardia, como a Coreia do Sul, China e Taiwan. Sobre isto, há uma vasta literatura institucionalista/estruturalista onde se atesta que as políticas de promoção industrial realizadas na América Latina não surtiram os mesmos efeitos daquelas empregadas nos países do Leste Asiático (AMSDEN, 1985, 1989, 2009; CHANG, 2004a, 2006; JENKINS, 1991; PALMA, 2004; WADE, 2004).

O que importa é que grande parte do foco está no tipo de receituário empregado em cada caso, de modo que pouco se discute a mentalidade dos atores envolvidos, em especial, dos empresários industriais. Independentemente das formas institucionais utilizadas para a política industrial de cada caso, é possível que se estabeleça um padrão seguido por todos: a existência de bancos de desenvolvimento, administração de conteúdo local, exclusão seletiva de setores produtivos considerados ideais, e a promoção de empresas “campeãs” nacionais.

No geral, a hipótese estabelecida nesta tese, a qual segue em linha com Veblen (1921), é de que a política desenvolvimentista quando realizada no contexto de uma sociedade liderada por hábitos de base predatória – os quais se afloram em um ambiente de ausência de identificação com os objetivos propostos pela política em questão – tende a ter implicações distintas do que presume o próprio receituário.

Embora o período em que vigorou o paradigma do Estado Desenvolvimentista no Brasil tenha como resultado principal o aumento da participação do produto industrial no PIB, a referida política não logrou sucesso no que se refere ao enraizamento de uma dinâmica sustentável de inovação e modernização na estrutura produtiva nacional, além de não ter conseguido criar campeões nacionais nos setores de alta tecnologia que pudessem competir no exterior (embora se reconheça algumas exceções, como a Embraer).

Os poucos casos de sucesso se devem, em grande medida, pelos investimentos diretos do Estado, via criação de empresas estatais, e de multinacionais, de modo que a participação do empresariado nacional fora tímida frente aos esforços verificados destes grupos em outras experiências desenvolvimentistas, como a dos países do Leste Asiático. Em 1993, segundo pesquisa de Amsden (2009), as maiores empresas do país eram a Petrobrás (Estatal), Vale do Rio Doce (Estatal) Petrobrás Distribuidora (Estatal), Autolatina Brasil S.A. (Multinacional que

mais tarde fora desmembrada), Fiat Automóveis S.A. (Multinacional), General Motors do Brasil (Multinacional), Shell Brasil S.A. (Multinacional), Companhia de Cigarros Souza Cruz (Empresa privada de propriedade nacional). Ainda segundo a autora, até então nenhuma empresa privada brasileira se encontrava no ranking das cinquenta maiores de capital privado dos países de industrialização tardia. Com exceção das Estatais, as multinacionais pouco contribuem para o melhoramento da dinâmica de inovação da indústria local, uma vez que as decisões e gastos em P&D são realizadas nos países de origem, embora os dados mostrem que, no Brasil, estas inovam mais do que as empresas privadas nacionais⁵.

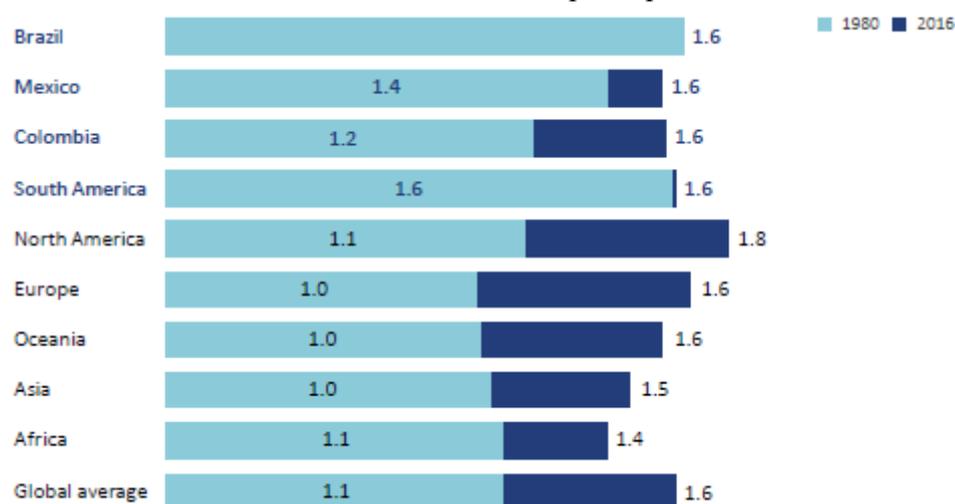
Por sua vez, os investimentos estrangeiros atraídos pelas políticas protecionistas não garantem o desenvolvimento de uma dinâmica de inovação na estrutura produtiva, pois o que ocorre é que estas empresas, ao buscarem explorar as possibilidades do mercado brasileiro, tendem a direcionar seus investimentos para os setores intensivos em mão de obra, aproveitando dos baixos salários. Para Hiratuka e Sarti (2015) a tendência a desverticalização da estrutura produtiva e da organização das atividades econômicas tem levado a fragmentação e transferência internacional de etapas produtivas, visando a diminuição de custos e ganhos de economia de escala e escopo. Isso tem sido permitido pela gestão coordenada de atividades geograficamente dispersas e ampliação dos mercados. Embora essa dispersão tenha aumentado a participação dos países emergentes na produção industrial mundial, ela não resultou em mudanças nos oligopólios globais e nem em melhorias na “implementação de estratégias de *catching-up* por parte das empresas e indústrias dos países em desenvolvimento” (HIRATUKA; SARTI, 2005, p. 13). O que se verifica em muitos casos é a transferência da parcela da produção de menor valor agregado para a exploração dos baixos salários, enquanto que os departamentos de P&D, responsáveis por pagar maiores salários e demandarem trabalhos de maior complexidade, permanecem nos países de origem.

O baixo investimento em inovação tecnológica não colocou em risco a elevada rentabilidade dos empreendimentos, que, no Brasil, eram relativamente altas até os anos 80 e que hoje está em linha com a média mundial. Até os dias atuais, a baixa produtividade da estrutura produtiva nacional sempre foi compensada pelos baixos salários (ver gráficos 2 e 4). Isso não incomoda o capitalista, uma vez que esta situação permite a manutenção das margens de retorno (ver gráficos 1 e 3). As evidências mais recentes deixam claro a mentalidade

⁵ Dados da pesquisa Pintec (2000) mostraram que, no geral, as multinacionais gastaram 7,5 vezes mais em P&D do que as empresas nacionais privadas. Esta taxa diminui quando se trata de empresas com mais de 500 empregados, cujo gasto das multinacionais é 2 vezes maior.

predatória do empresariado quando as demandas da classe no sentido de realizar ajustes que venham a reduzir os custos do trabalho – como a reforma trabalhista – são mais enfáticas do que aquelas que permitiriam melhorar as condições de financiamento da produção – como possíveis reformas no sistema financeiro nacional e no fortalecimento do BNDES – e a realização de atividades de inovação.

Gráfico 1 – Taxa de markup dos países



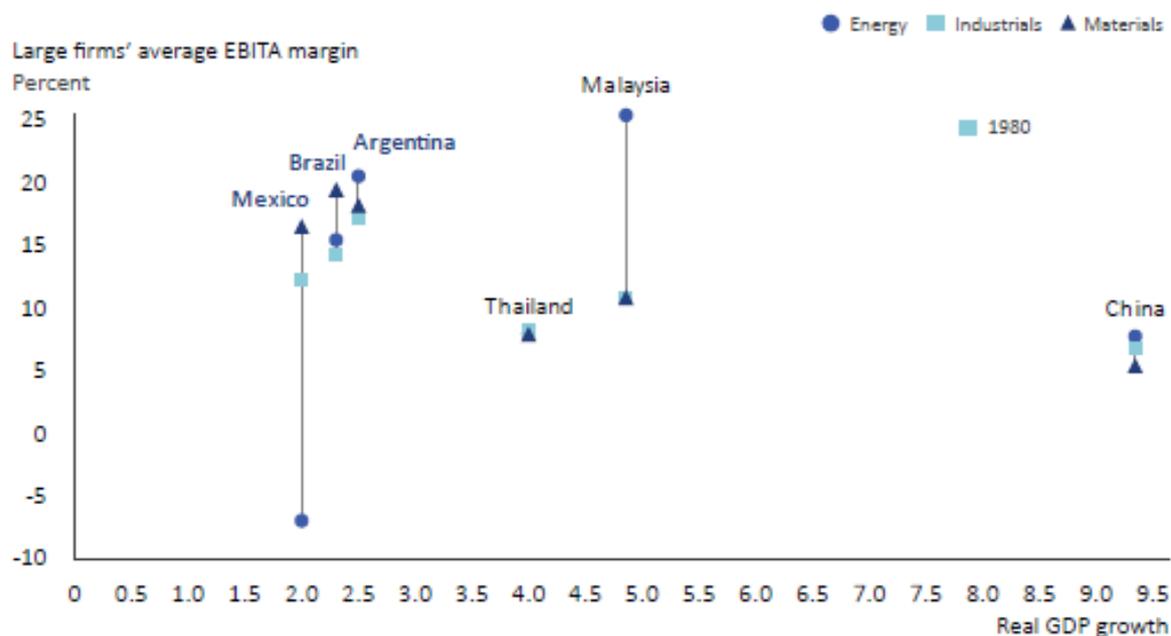
Fonte: Latin America Committee of German Business (LADW), McKinsey (ANO).

Gráfico 2 – Contribuição da produtividade e da mão de obra para o crescimento do PIB (%), 2000-17



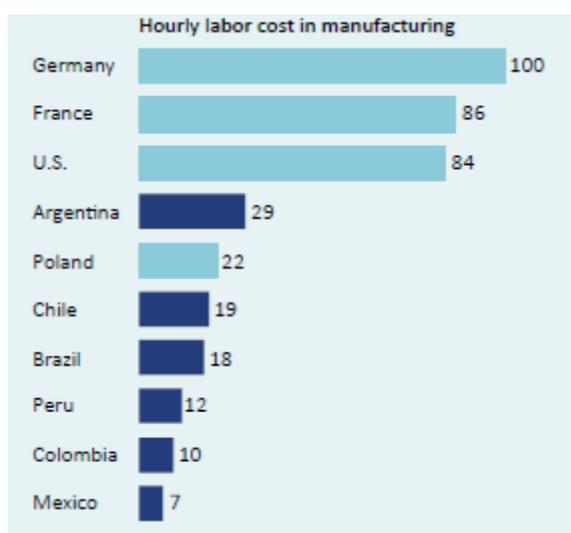
Fonte: Latin America Committee of German Business (LADW), McKinsey (ANO).

Gráfico 3 – Margem EBITDA por setor



Fonte: Latin America Committee of German Business (LADW), McKinsey (ANO).

Gráfico 4 – Custo da hora trabalhada (% em relação à Alemanha = 100)



Fonte: Latin America Committee of German Business (LADW), McKinsey (ANO).

Logo, argumenta-se que a consequência de uma política desenvolvimentista em um ambiente dominado por atores de mentalidade predatória é que as decisões por parte dos industriais vão no sentido de “sabotar” a produção. Nestes casos, como mencionado por Veblen (1921), os incentivos fornecidos pela política atuarão mais na direção de permitir a administração consciente da eficiência para níveis aquém do permitido pela moderna tecnologia, mantendo as margens de lucro desejadas. Em outras palavras, os incentivos ao setor industrial podem não se traduzir em investimentos que visem aumento da produtividade e

inovação, mas sim o incremento para os lucros e acomodação das empresas no mercado a partir da diminuição da concorrência estrangeira.

The great standing illustration of sabotage administered by the government is the protective tariff, of course. It protects certain special in-terests by obstructing competition from beyond the frontier. This is the main use of a national boundary. The effect of the tariff is to keep the supply of goods down and thereby keep the price up, and so to bring reasonably satisfactory dividends to those special interests which deal in the protected articles of trade, at the cost of the underlying community. (VEBLEN, 1921, p. 15)

As evidências históricas deixam claro os méritos do uso de políticas desenvolvimentistas para o estabelecimento de condições mínimas para o desenvolvimento da estrutura produtiva de um país. São os casos da Coreia do Sul, entre os anos 50 e 90, da China, a partir dos anos 90, e até mesmo do Brasil, no período desenvolvimentista que compreendeu o intervalo entre os as décadas de 1930 e 1980. Entretanto, a depender do contexto, estas medidas apresentam limitações em conseguir os fins desejados. Tais restrições estão presentes no nível de dominação do instinto predatório e na sua capacidade em restringir as ações com base no instinto para o artesanato na sociedade em geral, e em especial na mente dos líderes responsáveis pelas decisões.

The efficient enlargement of industrial capacity has, of course, been due to a continued advance in technology, to a continued increase of the available natural resources, and to a continued increase of population. But the business community have also had a part in bringing all this to pass; they have always been in a position to hinder this growth, and it is only by their consent and advice that things have been enabled to go forward so far as they have gone. (VEBLEN, 1921, p. 21).

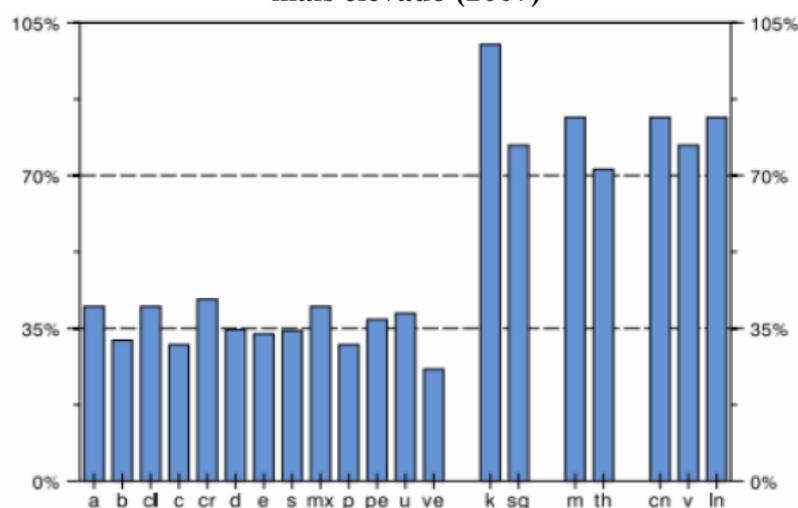
Os limites para o condicionamento do comportamento dos agentes se encontram no sistema de motivação institucionalizado, o qual aflora as inclinações que determinarão o sentido da ação econômica de cada indivíduo. Logo, em uma estrutura na qual se tem o enraizamento de um sistema de motivação predominantemente voltado para a remuneração, em detrimento da identificação, é de se esperar que os hábitos condicionantes da ação econômica tendem a atuar no sentido do instinto predatório e, assim, limitando o trabalho eficaz.

Esta ideia vai em linha com a literatura que analisa as trajetórias de desenvolvimento de países que sofreram de um passado de colonização por exploração, como foi o caso da América Latina. A ideia geral é que o tipo de colônia determinou o futuro dos países e impactou suas instituições. A contribuição da presente tese é que o processo de exploração foi movido por inclinações iniciais de cunho predatório e, com isso, legou uma estrutura institucional, tanto formal quanto informal, que reforçasse o sentido inicial das ações sociais e econômicas

realizadas nestes territórios. Assim, a tendência é que se constituam sociedades configuradas pelo sistema representado pela tipologia apresentada no capítulo anterior, que estabelece a dominância da propriedade como instrumento de poder, a remuneração e a compulsão como formas de motivação, que, por sua vez, atuam reforçando e aflorando a inclinação predatória na mentalidade dos líderes e demais classes constituintes da sociedade.

Os hábitos econômicos vão no sentido de privilegiar ações rentistas, em detrimento da busca por incrementos na produção. Isso é reforçado pelos dados apresentados a seguir, que mostram que os investimentos privados, como percentual da renda dos indivíduos pertencentes ao decil mais elevado, nos países que sofreram de um passado exploratório são radicalmente menores do que naqueles que não passaram pelas mesmas experiências.

Gráfico 5 – Investimento privado como percentual da distribuição de renda do decil mais elevado (2007)



Fonte: Palma (2011, p. 20)

Nota: a = Argentina; b = Brasil; cl = Chile; c = Colômbia; cr = Costa Rica; d = República Dominicana; e = Equador; s = El Salvador; mx = México; p = Paraguai; pe = Peru; u = Uruguai; ve = Venezuela; k = Coreia do Sul; sg = Cingapura; m = Malásia; th = Tailândia; cn = China; v = Vietnã; in = Índia.

No geral, estes fatores não são facilmente corrigidos pelas instituições formais, via a imposição de custos ou ganhos econômicos. As inclinações são afloradas em um ambiente também composto por instituições que governam os outros níveis da interação social, como os hábitos de emulação, o que dificulta a capacidade das instituições formais em constituir visões de mundo e, assim, condicionar a trajetória de desenvolvimento. Logo, a política desenvolvimentista não pode negligenciar a dimensão social, uma vez que esta também influencia a ação econômica dos agentes.

Os casos em que o desenvolvimentismo apresentou relativo sucesso no Brasil foram as políticas voltadas para a criação de empresas estatais. Nestas o instinto para a o artesanato

apresentou menores limitações de afloramento uma vez que os objetivos do investimento estatal eram voltados para a serventia da nação como um todo, em detrimento dos lucros. Desta maneira, o propósito principal era reproduzir uma estrutura industrial completa e moderna, avançando sobre setores chaves que deveriam contribuir para o desenvolvimento do restante da indústria nacional

A agenda desenvolvimentista de cunho institucionalista, cujo principal instrumento é a capacidade constitutiva das instituições para fornecer uma visão de mundo alternativa e compatível com ações no sentido de modernizar a estrutura produtiva, deve buscar criar experiências que aflorem o instinto para o artesanato na mente dos atores econômicos. Para isto, é essencial a existência de uma identificação dos empresários com os objetivos propostos pela política e também com os agentes envolvidos no processo, que no caso são os trabalhadores e demais empreendedores. Ademais, no plano cultural, estes agentes devem buscar a estima a partir da serventia e utilidades criadas e menos pela ostentação e acumulação pecuniária.

Por fim, esta tese não pretendeu esgotar o tema e nem apresentar proposições de política econômica. É também necessário mencionar que esta análise passou longe de cobrir a totalidade dos fenômenos e atores que determinam os rumos do desenvolvimento. O intuito principal foi o de contribuir para os estudos dos limites e possibilidades das instituições formais no condicionamento das trajetórias de desenvolvimento econômico e social a partir do resgate de elementos veblenianos pouco abordados pela literatura institucionalista. Além disso, também se propõe uma agenda de pesquisa direcionada para estudos que busquem desenvolver arranjos institucionais que permitam uma melhor identificação dos agentes econômicos e, conseqüentemente, interações que aflorem o instinto para o artesanato em detrimento das inclinações predatórias.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O marco principal das abordagens institucionalistas, sejam de cunho ortodoxo, como a NEI, ou heterodoxo, como a EPI, é de que as instituições importam para a determinação das trajetórias de desenvolvimento dos países. Entretanto, o que distingue estas abordagens é quanto ao papel da estrutura institucional no sistema econômico. Para a NEI, as instituições devem atuar no sentido de diminuir os custos de transação, permitindo melhor ajustamento das organizações e, desta forma, maior eficiência produtiva. Desse modo, defendem uma menor participação do Estado na alocação dos recursos, cuja responsabilidade deve ser repassada, em maior grau, para os mercados. Já a EPI foca na capacidade constitutiva das instituições em promover atividades de setores de alta complexidade. Ao contrário da NEI, a abordagem liderada por Chang afirma ser o Estado a instituição fundamental para o bom funcionamento dos mercados e, conseqüentemente, melhorar a alocação dos recursos para os setores mais desejados pela sociedade.

Na tentativa de avançar sobre este debate, esta tese buscou resgatar elementos da corrente original do institucionalismo norte-americano que, até então, se encontravam negligenciados pelas abordagens contemporâneas. A reincorporação da teoria dos instintos de Veblen vem no sentido de chamar atenção para o outro lado da dinâmica institucional. Como justificativa principal, argumenta ser fundamental a definição da posição do indivíduo na interação com as instituições, para que, desta forma, se possa compreender os determinantes do sentido da estrutura institucional e também os limites e possibilidades para a formação de uma estratégia deliberada de mudança econômica e social.

Como discutido ao longo desta tese, a tarefa do resgate da teoria dos instintos de Veblen no debate institucionalista do desenvolvimento gera algumas implicações. A primeira está na ideia de que não há como construir, de modo deliberado, trajetórias de desenvolvimento prévias. Tais trajetórias são resultados de fatores emergentes e incertos, derivados da interação entre indivíduos e instituições. Se de um lado tem-se que as instituições condicionam os hábitos de pensamento e comportamento dos agentes, por outro lado, o sentido da estrutura institucional é delimitado pelas inclinações humanas. Assim, a análise deve abarcar um sistema formado por instituições e instintos, e que não pode ser reduzido à mera soma das partes componentes.

Porém, reconhecendo que é da natureza das ciências econômicas a proposição de políticas, não se pretendeu assumir a posição de Veblen, que defendia um status de “neutralidade” para a sua teoria econômica institucionalista. Logo, esta tese se esforçou para avançar sobre o debate desenvolvimentista de cunho institucionalista, buscando compreender

os limites e possibilidades das instituições em direcionar as trajetórias de desenvolvimento, e, com isto, fornecer uma visão alternativa para a orientação de política.

A segunda implicação para a análise institucionalista desta proposta, é o estabelecimento da hipótese que apregoa o instinto para o artesanato como o impulso principal que direciona a ação humana no sentido de realizar atividades relacionadas à produção, abarcando a busca pela inovação tecnológica e melhorias de produtividade. Assim, qualquer política institucional que visa o desenvolvimento das forças produtivas tem, necessariamente, que criar um ambiente que permita aflorar esta inclinação na mente da sociedade, em especial a dos líderes capitalistas.

Enfim, a terceira e última implicação é de que as inclinações humanas que determinam o sentido das instituições econômicas – predatório ou trabalho eficaz – são afloradas tendo como base o todo da interação social. Em outras palavras, os instintos que fornecem os objetivos para as instituições são determinados, por sua vez, tanto pelas motivações presentes na estrutura produtiva, quanto pelas formas habituais de emulação, que se configuram a partir dos hábitos culturais de um povo.

Com o estabelecimento destes pressupostos, derivados da incorporação da teoria dos instintos na abordagem institucionalista do desenvolvimento, a análise institucionalista ganha outros objetivos e enfoques, como a busca pela compreensão dos determinantes dos instintos aflorados, seus impactos nas instituições informais e seus efeitos limitadores sobre os propósitos das instituições formais.

Assim, o próximo passo desta tese foi o de buscar uma abordagem direcionada para os aspectos institucionais responsáveis pela afloração e reforço dos instintos encarregados de ditarem os rumos das próprias instituições e do sistema como um todo. Além da teoria dos instintos de Veblen, foi recuperado também as contribuições de Galbraith e Polanyi, por apresentarem elementos fundamentais para esta empreitada.

O “sistema de motivação”, que induz a ação produtiva, incorporado por Galbraith em sua análise, é facilmente conciliável com as propensões humanas da teoria de Veblen. Como demonstrado no capítulo quatro, a motivação da compulsão se associa ao impulso pela autopreservação, uma vez que esta é aflorada pela ameaça de morte, violência ou da privação de recursos essenciais para a vida. O trabalho por remuneração é acompanhado por uma combinação entre as necessidades da subsistência e da emulação pecuniária. Já a motivação da identificação se relaciona com o instinto para o trabalho eficaz uma vez que os indivíduos se interessam pelo propósito útil da atividade associada.

A partir disto, foi discutido que o sistema motivacional presente na estrutura produtiva de uma sociedade é resultado não apenas das interações presentes no âmbito produtivo, mas também das instituições e inclinações humanas afloradas na interação social como um todo, cujo argumento tem como base a abordagem de Polanyi. Isso pois, a estrutura produtiva, e seu sistema de motivação, deve estar em conformidade com as inclinações humanas que emergem a partir dos demais níveis de interação da estrutura social. Por outro lado, nada impede que uma mudança no sistema de motivação, pelo lado da estrutura produtiva, possa impactar as instituições e instintos derivados de outras esferas da interação social.

Consequentemente, a teoria institucionalista deve focar na interação mútua entre instintos e instituições – tanto as que regulam a ação social quanto a econômica – para explicar os modos de organização produtiva. Como os objetivos individuais nem sempre estão relacionados ao ambiente da produção, ocorre das instituições produtivas, como a governança corporativa e o sistema de motivação, serem afetadas pelos modos de como os agentes realizam a propensão para a emulação a partir das instituições sociais, como a cultura.

Tendo em vista a grande complexidade do sistema tratado, o modelo teórico desenvolvido a partir destes autores buscou sistematizar a relação entre instituições e instintos e, desta forma, explicar o sentido dos arranjos institucionais. Como resultado, foi concebido uma tipologia que oferece dois modelos de configurações institucionais, o que nos permite definir os parâmetros das ações e motivações dominantes e explicar, de modo alternativo, a dinâmica da trajetória de desenvolvimento em cada sociedade.

No primeiro esquema, tem-se que a dominância do instinto predatório na mente de um povo é resultado de uma estrutura institucional voltada para motivar o trabalho, como também o investimento produtivo, a partir de fins pecuniários. Além disso, esta inclinação é reforçada por hábitos de emulação orientados para o ócio e consumo conspícuos, presentes no nível de interação social que se estendem para além da estrutura produtiva. Esta configuração institucional, direcionada para a realização do instinto predatório, cria uma trajetória de desenvolvimento com resultados negativos para o bem estar da sociedade como um todo. Neste caso, o que tende a se verificar seriam elevadas taxas de desigualdade, conflitos violentos e baixa dinâmica inovadora no âmbito da produção.

Já em sociedades onde as experiências de vida permitiriam a afloração e dominação do instinto para o trabalho eficaz, se estabeleceriam condições favoráveis para a predominância de um arranjo institucional que motivaria os indivíduos à se relacionarem com a produção pela identificação com os objetivos das organizações. Tal tipo de interação permitiria, por sua vez, uma sociedade mais igualitária, onde os hábitos de emulação seriam voltados para a serventia

e demonstração de capacidade técnica. Neste modelo, se estipula uma trajetória de desenvolvimento que permitiria maior realização das potencialidades inovadoras dos agentes econômicos, onde o foco na eficiência e aumento da produtividade se sobrepõe às finalidades pecuniárias.

Apoiado nesta abordagem institucionalista alternativa – que concebe explicações para distintas trajetórias de desenvolvimento, com um arranjo institucional que estabelece formas específicas de motivação para a ação econômica, instrumentos de poder e inclinações instintivas afloradas –, buscou-se verificar como esta se encaixaria em um exercício de interpretação da trajetória de desenvolvimento do Brasil.

A começar pelo período colonial, foi argumentado que, as instituições resultantes dos hábitos germinados pelas inclinações predatórias dos colonos atuaram reforçando estes instintos que lhes deram base inicial. De forma cumulativa, estas motivações e inclinações foram replicadas no decorrer da trajetória de desenvolvimento do país. Conseqüentemente, este processo iniciado em meados do século XVI, em uma economia predominantemente agrária, voltada para atender o consumo externo, criou uma sociedade cuja configuração institucional se encaixa na primeira tipologia apresentada.

Logo, a trajetória de desenvolvimento do Brasil foi pautada em uma sociedade dominada pela propriedade como instrumento de poder, tendo a remuneração e a compulsão motivações principais para a ação econômica e social dos latifundiários e escravos. Esta configuração é tanto resultado quanto causadora da dominância do instinto predatório. Conseqüentemente, tem-se uma sociedade com hábitos de emulação baseadas no ócio e consumo conspícuos, além de uma cordialidade voltada para a ostentação de poder e riqueza. Estes hábitos formam uma estrutura social que reproduz experiências que, por sua vez, reforçam a inclinação predatória aflorada desde o início da formação desta nação.

No geral, a trajetória de formação do país criou poucas oportunidades para a afloração do instinto para o artesanato. Este processo impactou tanto a elite quanto as demais classes. De um lado, o modo de exploração escravista dificultou a identificação como motivação para a vida social e econômica por parte dos primeiros trabalhadores da região. Já do lado dos latifundiários, a motivação que liderou suas ações foram o desejo de acumulação de riqueza, partindo da exploração do trabalho escravo e da extração de recursos da terra. Logo, instituir a identificação como motivação principal da ação econômica se tornou uma alternativa improvável desde o início.

Como argumentado no capítulo cinco, esta configuração institucional direcionada pelo instinto predatório, e que foi estabelecida desde os instantes iniciais no processo de colonização,

tem se tornado um obstáculo frequente para o afloramento do instinto para o artesanato, o qual é responsável pelo engajamento dos indivíduos em ações voltadas para a inovação e ganhos de produtividade. A reprodução do esquema verificado na era colonial se manteve no período de industrialização. Foi demonstrado, através da literatura clássica, que o empresariado industrial brasileiro não se identificava com as classes requeridas para colocar em prática um projeto nacional de desenvolvimento, como é o caso dos operários. A mentalidade predatória do industrial brasileiro levou a um comportamento de aproximação com setores desinteressados na modernização do setor produtivo, como o agrário-exportador e as multinacionais.

Em suma, a conclusão é de que o pouco espaço para a realização do instinto para o trabalho eficaz na indústria nacional se deveu à dominância do instinto predatório na mente da classe empresarial. Tal mentalidade é resultado da dominância da motivação pecuniária, em detrimento da identificação, que impera nas instituições sociais desde o início da formação do país.

Por fim, a última contribuição desta tese foi o de questionar a eficácia da política desenvolvimentista para o contexto de uma sociedade liderada por hábitos de base predatória. Foi argumentado que, neste caso, a política tenderia a implicações distintas do que presume o próprio receituário. Embora o período em que vigorou o paradigma do Estado Desenvolvimentista no Brasil tenha como resultado principal o aumento da participação do produto industrial no PIB, a referida política não logrou sucesso no que se refere ao enraizamento de uma dinâmica sustentável de inovação e modernização na estrutura produtiva nacional.

Entretanto, esta conclusão ainda carece de estudos adicionais, de modo que a se colocar como sugestão uma linha de pesquisa que voltada para realizar análises comparativas entre as trajetórias dos diferentes países, captando os elementos levantados nesta tese. Como se sabe, muitos autores já avançaram sobre as especificidades do desenvolvimentismo aplicado no Leste Asiático e na América Latina, porém, o foco se concentrou quase que totalmente sobre as instituições formais, ligadas ao Estado, e muito pouco sobre os elementos que vão em linha aos levantados nesta tese, como o sistema de motivação e os hábitos de emulação social. Acredita-se que uma intensificação nestes fundamentos poderia nos fornecer explicações essenciais para a dificuldade de superação da condição de subdesenvolvimento dos países da América Latina, especialmente quando comparado com as experiências dos demais países de industrialização tardia.

REFERÊNCIAS

- AARON, D. Thorstein Veblen: Moralizer and Rhetorician. **The Antioch Review**, v. 7, n. 3, p. 381-390, 1947.
- ABEGGLEN, J. C. The Japanese Factory. **Aspects of its social organization**, 1958.
- ABEGGLEN, J. C. **21st-century Japanese management: New systems, lasting values**. Springer, 2006.
- ABEGGLEN, J. C.; STALK, G. Kaisha: The Japanese Corporation, Tokyo: Charles E. **Tuttle Company**, 1985.
- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. The colonial origins of comparative development: an empirical investigation. **The American Economic Review**, v. 91, n. 5, p. 1369-1401, 2001
- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. Reversal of fortune: geography and institutions in the making of the modern world income distribution. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 117, n. 4, p. 1231-1294, Jan. 2002.
- AMSDEN, A. H. The state and Taiwan's economic development. **Cambridge University Press**, v. 78, 1985.
- AMSDEN, A. H. Asia's new giant. **South Korea and Late Industrialization**, Oxford University Press, 1989.
- AMSDEN, A. H. **A ascensão do "resto": os desafios ao ocidente de economias com industrialização tardia**. Unesp, 2009.
- AOKI, M. **Information, incentives and bargaining in the Japanese economy: a microtheory of the Japanese Economy**. Cambridge University Press, 1988.
- AOKI, M. Toward an economic model of the Japanese firm. **Journal of economic literature**, v. 28, n. 1, p. 1-27, 1990.
- ASSO, P. F.; FIORITO, L. Human nature and economic institutions: instinct psychology, behaviorism, and the development of American institutionalism. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 26, n. 4, p. 445-477, 2004.
- AYRES, C. E. Instinct and Capacity--I: The Instinct of Belief-in-Instincts. **The Journal of Philosophy**, v. 18, n. 21, p. 561-565, 1921.
- AYRES, C. E. Instinct and Capacity--II: Homo Domesticus. **The Journal of Philosophy**, v. 18, n. 22, p. 600-606, 1921.
- AYRES, C. E. **The Industrial Economy: its technological basis and institutional destiny**. Houghton Mifflin, 1952.

BALASSA, B. A. **Development strategies in semi-industrial economies**. Published for the World Bank [by] the Johns Hopkins University Press, 1982.

BALDWIN, R. E. Patterns of development in newly settled regions. **The Manchester School**, v. 24, n. 2, p. 161-179, 1956.

BARBER, B. All economies are "embedded": the career of a concept, and beyond. **Social research**, p. 387-413, 1995.

DE SOUSA BARBOSA, A. Interpretações sobre a burguesia industrial brasileira: um breve balanço. **Estudos de sociologia**, v. 8, n. 15, 2003.

BUGRA, A. **Reading Karl Polanyi for the twenty-first century: market economy as a political project**. Springer, 2007.

BLINDER, A. Profit maximization and international competition. **Finance and the International Economy**, v. 5, p. 36-50, 1991.

BLINDER, A. More like them. **American Prospect**, v. 3, n. 8, p. 51-62, 1992.

BLOCK, F. Karl Polanyi and the writing of the Great Transformation. **Theory and society**, v. 32, n. 3, p. 275-306, 2003.

BLOCK, F.; SOMERS, M. R. **The power of market fundamentalism**. Harvard University Press, 2014.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **Empresários e administradores no Brasil**. Editora Brasiliense, 1974.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **Empresários, suas origens e as interpretações do Brasil**. bibliotecadigital.fgv.br, 1994.

CAMPOS, M. M. S. O processo de desenvolvimento econômico a partir de uma perspectiva institucionalista: elementos de uma abordagem heterodoxa. Tese (Doutorado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Economia, Porto Alegre, BR-RS, 2016.

CANGIANI, M. The forgotten institution. **International Review of Sociology/Revue Internationale de Sociologie**, v. 13, n. 2, p. 327-341, 2003.

CANGIANI, M. Veblen's critique of political economy. **International Review of Sociology**, v. 14, n. 3, p. 441-453, 2004.

CANGIANI, M. Karl Polanyi's Institutional Theory: Market Society and Its "Disembedded" Economy. **Journal of Economic Issues**, v. 45, n. 1, p. 177-198, 2011.

CARDOSO, F. H. **Empresario industrial e o desenvolvimento econômico do Brasil**. Difusão Europeia do Livro, São Paulo, 1963.

CAVALIERI, M. A. R. O surgimento do institucionalismo Norte-Americano: ensaio sobre o pensamento e o tempo de Thorstein Veblen. 2009.

CHANG, H. **The political economy of industrial policy**. St. Martin's Press, 1994.

CHANG, H. The economic theory of the developmental state. In: WOO-CUMINGS, Meredith. **The developmental state**. Ithaca, New York: Cornell University Press, 1999.

CHANG, H. An Institutionalist Perspective on the Role of the State-Towards an Institutionalist Political Economy. **Institutions and the Role of the State**, p. 3-26, 2000.

CHANG, H; CHEEMA, Ali; MISES, L. Conditions for successful technology policy in developing countries—learning rents, state structures, and institutions. **Economics of Innovation and New Technology**, v. 11, n. 4-5, p. 369-398, 2002.

CHANG, H. **Chutando a Escada**: A estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: Editora UNESP, 2004a

CHANG, H. Institutional foundations for effective design and implementation of selective trade and industrial policies in the least developed countries: theory and evidence. In: CHANG, H. **Globalisation, economic development and the role of the State**. London: Zed Books, 2004b.

CHANG, H. **The East Asian development experience: the miracle, the crisis and the future**. Zed Books, 2006.

CHANG, H. Institutional change and economic development: An introduction. **Institutional change and economic development**, p. 1-14, 2007.

CHANG, H. Reply to the comments on 'Institutions and Economic Development: theory, policy and history'. **Journal of Institutional Economics**, v. 7, n. 4, p. 595-613, 2011.

CHANG, H.; EVANS, P. The role of institutions in economic change. **Paper for the meeting of the "Other Canon" group**. Oslo, ago. 2000.

CHANG, H.; EVANS, P. The role of institutions in economic change. **Reimagining growth: towards a renewal of development theory**, p. 99-129, 2005.

CHARKHAM, J. Keeping better company: Corporate governance ten years on. **OUP Catalogue**, 2008.

CHIAROMONTE, F.; DOSI, G. Heterogeneity, competition, and macroeconomic dynamics. **Structural Change and Economic Dynamics**, v. 4, n. 1, p. 39-63, 1993.

CLARK, J. M. Economics and Modern Psychology: I. **Journal of Political Economy**, v. 26, n. 1, p. 1-30, 1918.

CONCEIÇÃO, O. A. C. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista?. **Análise econômica**. Porto Alegre. Vol. 19, n. 36 (set. 2001), p. 25-45, 2001.

CONCEIÇÃO, O. A. C. A relação entre processo de crescimento econômico, mudança e instituições na abordagem institucionalista. **Ensaio FEE**, v. 23, p. 603-620, 2002.

CONCEIÇÃO, O. A. C. Além da transação: uma comparação do pensamento dos institucionalistas com os evolucionários e pós-keynesianos. **Revista Economia, Brasília**, v. 8, n. 3, p. 621-642, 2007.

COMMONS, J. R. **Legal Foundations of Capitalism**. New York: Macmillan, 1924.

CRAVENS, H; BURNHAM, J. C. Psychology and evolutionary naturalism in American thought, 1890-1940. **American Quarterly**, v. 23, n. 5, p. 635-657, 1971.

DALE, G. Karl Polanyi's the Great Transformation: perverse effects, protectionism and Gemeinschaft. **Economy and society**, v. 37, n. 4, p. 495-524, 2008.

DUNN, S. P. **The economics of John Kenneth Galbraith: introduction, persuasion, and rehabilitation**. Cambridge University Press, 2011.

DUNN, S. P.; PRESSMAN, S. The Economic Contributions of John Kenneth Galbraith. **Review of Political Economy**, v. 17, n. 2, p. 161-209, 2005.

DUNN, S. P.; PRESSMAN, S. The lasting economic contributions of John Kenneth Galbraith, 1908-2006. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 29, n. 2, p. 179-190, 2006.

DOBRIANSKY, L. E. Veblenism: A New Critique. Washington: **Public Affairs Press**, p. 251, 1955

ENGERMAN, S.; SOKOLOFF, K. Factor endowments, institutions, and differential paths of growth among new world economies: a view from economic historians of the United States. *In*: HABER, S. **How Latin America Fell Behind**. Stanford CA: Stanford University Press, 1997.

EPSTEIN, G. **Central banks as agents of economic development**. Research Paper, UNU-WIDER, United Nations University (UNU), 2006.

FERNANDES, F. **A revolução burguesa no Brasil**: ensaio de interpretação sociológica. 3.ed. Rio de Janeiro: Guanabara, 1987.

FIRTH, R. **Primitive Economics of the New Zealand Maori (Routledge Revivals)**. Routledge, 2011 [1929].

FIELD, A. J. The problem with neoclassical institutional economics: a critique with special reference to the North/Thomas model of pre-1500 Europe. **Explorations in economic history**, v. 18, n. 2, p. 174-198, 1981.

FIELD, A. J. Microeconomics, norms, and rationality. **Economic Development and Cultural Change**, v. 32, n. 4, p. 683-711, 1984.

FONSECA, P. C. D. **Desenvolvimentismo: a construção do conceito**. Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2015.

FRIEDLAND, R. Bringing society back in: Symbols, practices, and institutional contradictions. **The new institutionalism in organizational analysis**, p. 232-263, 1991.

GALBRAITH, J. K. **A theory of price control**. Harvard Univ Pr, 1952b.

GALBRAITH, J. K. **The affluent society**. Houghton Mifflin Harcourt, 1998 [1958].

GALBRAITH, J. K. **O novo estado industrial**. São Paulo: Abril Cultural, 1982 [1967].

GALBRAITH, J. K. Economics and the public purpose. **Journal of Economic Issues**, v. 9, n. 1, p. 87-100, 1975.

GALBRAITH, J. K. **A era da incerteza**. 5ª Edição. São Paulo: Pioneira, 1983.

GALBRAITH, J. K. **A anatomia do poder**. São Paulo: Pioneira, 1984

GALBRAITH, J. K. Economics in the century ahead. **The Economic Journal**, v. 101, n. 404, p. 41-46, 1991.

GALBRAITH, J. K. American Capitalism: The Concept of Countervailing Power, Reprint edition. **Classics in Economics Series. New Brunswick, NJ and London: Transaction**, 1993 [1952a].

GALBRAITH, J. K. **The affluent society**. Houghton Mifflin Harcourt, 1998.

GALBRAITH, J. K. **The essential galbraith**. HMH, 2001.

GEMICI, K. Karl Polanyi and the antinomies of embeddedness. **Socio-Economic Review**, v. 6, n. 1, p. 5-33, 2008.

GORDON, S. The close of the Galbraithian System. **Journal of Political Economy**, v. 76, n. 4, Part 1, p. 635-644, 1968.

GRAZZIOTIN, H. A.; ÁVILA, R. I.; HERRLEIN JR, R.. A Economia Política Institucionalista e o desenvolvimento. **2015). Desenvolvimentismo: o conceito, as bases teóricas as políticas. Porto Alegre, Editora da UFRGS**, 2015.

HAMILTON, W. H. The institutional approach to economic theory. **The American Economic Review**, v. 9, n. 1, p. 309-318, 1919.

JENSEN, H. E. The theory of human nature. **Journal of Economic Issues**, v. 21, n. 3, p. 1039-1073, 1987.

HARRIS, A. L. Veblen as Social Philosopher--A Reappraisal. **Ethics**, v. 63, n. 3, Part 2, p. 1-32, 1953.

HEEREN, A. H. L. **Handbuch der geschichte des europäischen staatensystems und seiner colonien**: von der entdeckung beyder indien bis zur errichtung des französichen kaiserthrone. Gottingen: M. Lechner, 1817.

HERSCOVICI, A. Irreversibilidade, incerteza e teoria econômica: reflexões a respeito do indeterminismo metodológico e de suas aplicações na ciência econômica. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, v. 34, n. 4, p. 805-825, 2004.

HIRATUKA, C.; SARTI, F. Transformações na estrutura produtiva global, desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil: uma contribuição ao debate. **Texto para discussão**, n. 255, 2015.

HODGSON, G. M. **Economics and evolution: bringing life back into economics**. University of Michigan Press, 1996.

HODGSON, G. M. The approach of institutional economics. **Journal of economic literature**, v. 36, n. 1, p. 166-192, 1998.

HODGSON, G. M. What is the essence of institutional economics?. **Journal of economic issues**, v. 34, n. 2, p. 317-329, 2000a.

HODGSON, G. M. From micro to macro: the concept of emergence and the role of institutions. **Institutions and the Role of the State**, p. 103-26, 2000b.

HODGSON, G. M. **How economics forgot history: The problem of historical specificity in social science**. Routledge, 2001.

HODGSON, G. M. John R. Commons and the foundations of institutional economics. **Journal of Economic Issues**, v. 37, n. 3, p. 547-576, 2003.

HODGSON, G. M. **The evolution of institutional economics**. Routledge, 2004.

HODGSON, G. M. Some myths of Veblenian institutionalism. **Thorstein Veblen and the Revival of Free Market Capitalism**. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, p. 127-47, 2007.

HODGSON, G. M. Karl Polanyi on economy and society: a critical analysis of core concepts. **Review of social economy**, v. 75, n. 1, p. 1-25, 2017.

DE HOLANDA, S. B. **Raízes do brasil**. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

JAMES, W. **The Principles of Psychology**, volume 2, London: Macmillan, 1890.

JAMESON, K. P. Has institutionalism won the development debate?. **Journal of Economic Issues**, v. 40, n. 2, p. 369-375, 2006.

JENKINS, R. The political economy of industrialization: a comparison of Latin American and East Asian newly industrializing countries. **Development and Change**, v. 22, n. 2, p. 197-231, 1991.

JENSEN, H. E. The theory of human nature. **Journal of Economic Issues**, v. 21, n. 3, p. 1039-1073, 1987.

KAPLAN, S. N. Top executive rewards and firm performance: A comparison of Japan and the United States. **Journal of political Economy**, v. 102, n. 3, p. 510-546, 1994.

KESTING, S. Countervailing, conditioned, and contingent--the power theory of John Kenneth Galbraith. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 28, n. 1, p. 3-23, 2005.

KESTING, S. John Kenneth Galbraith: a radical economist?. **International Journal of Social Economics**, v. 37, n. 3, p. 179-196, 2010.

KINOUCI, R. R. Notas introdutórias ao pragmatismo clássico. 2007.

KINOUCI, R. R. Tão perto, tão distante: William James e a psicologia contemporânea. **Scientiae Studia**, v. 7, n. 2, p. 309-315, 2009.

KNIGHT, F. H. Ethics and the economic interpretation. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 36, n. 3, p. 454-481, 1922.

KNIGHT, F. H. Some books on fundamentals. **Journal of Political Economy**, v. 31, n. 3, p. 342-359, 1923.

KNIGHT, F. H. The limitations of scientific method in economics. **The trend of economics**, p. 229-267, 1924.

KNOEDLER, J.; MAYHEW, A. Thorstein Veblen and the engineers: A reinterpretation. **History of Political Economy**, v. 31, n. 2, p. 255, 1999.

KNOEDLER, J. T.; PRASCH, R. E.; CHAMPLIN, Dell P. (Ed.). **Thorstein Veblen and the revival of free market capitalism**. Edward Elgar Publishing, 2007.

KRANTZ, D. L.; ALLEN, D. The rise and fall of McDougall's instinct doctrine. **Journal of the History of the Behavioral Sciences**, 1967.

KRIPPNER, G. R. The elusive market: Embeddedness and the paradigm of economic sociology. **Theory and society**, v. 30, n. 6, p. 775-810, 2002.

LAL, D. **The Poverty of Development Economics**, London, The Institute of Economic Affairs, 1983.

Latin America Committee of German Business (LADW). **CEO Agenda for Germany's economic cooperation with Latin America and the Caribbean**, McKinsey & Company, 2019.

LAYTON, E. Veblen and the Engineers. **American Quarterly**, v. 14, n. 1, p. 64-72, 1962.

LEARMOUTH, S. **Corporate Governance: What can be Learned from Japan?** Oxford University Press, 2002.

LEATHERS, C. G.; EVANS, John S. Thorstein Veblen and the new industrial state. **History of Political Economy**, v. 5, n. 2, p. 420-437, 1973.

- LEROY-BEAULIEU, P. **De la colonisation chez les peuples modernes**. Paris: Guillaumin, 1902.
- LIE, J. Embedding Polanyi's market society. **Sociological Perspectives**, v. 34, n. 2, p. 219-235, 1991.
- LINDBLOM, C. E. **Politics and Markets: The World's Political Economic Systems**, New York: Basic Books, 1977
- LITTLE, I. M. D. **Economic development: theory, policy, and international relations**, New York: Basic Books, 1982.
- LIST, F. The National System of Political Economy, translated by SS Lloyd. **Fairfield, CT: Augustus M. Kelly. Originally published**, 1885.
- LOEB, J. **Comparative physiology of the brain and comparative psychology**. GP Putman's Sons, 1900.
- MALINOWSKI, B. **Coral Gardens and Their Magic: A Study of the Methods of Tilling the Soil and of Agricultural Rites in the Trobriand Islands. II, the Language of Magic and Gardening**. Routledge Falmer, 1935.
- MALINOWSKI, B. **Argonauts of the Western Pacific: An Account of Native Enterprise and Adventure in the Archipelagoes of Melanesian New Guinea [1922/1994]**. Routledge, 2002.
- MALINOWSKI, B. **Crime e costume na sociedade selvagem**. Editora Vozes Limitada, 2015.
- MARTINS, L. **Industrialização, burguesia nacional e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Saga, 1968.
- METZGER, W. P. Ideology and the intellectual: a study of thorstein veblen. **Philosophy of Science**, v. 16, n. 2, p. 125-133, 1949.
- MCDOUGALL, W. **An Introduction to Social Psychology**, 1st edn London: Methuen, 1908.
- MILGROM, P. R.; ROBERTS, John Donald. Economics, organization and management. 1992.
- MONASTERIO, L. M. Guia para Veblen: um estudo acerca da economia evolucionária. **Pelotas: Edufpel**, 1998.
- MONASTERIO, L.; EHRL, P. Colônias de povoamento versus colônias de exploração: de Heeren a Acemoglu. 2015.
- MORISHIMA, M. Changes in Japanese human resource management: a demand-side story. **Japanese Institute of Labor Journal**, v. 36, n. 11, p. 1-9, 1997.

NELSON, R. R. Recent evolutionary theorizing about economic change. **Journal of economic literature**, 1995.

NEKANE, C. **Japanese Society**. University Of California Press, 1970.

NORTH, D. C. Location theory and regional economic growth. **The Journal of Political Economy**, p. 243-258, 1955.

NORTH, D. C. Agriculture in regional economic growth. **Journal of Farm Economics**, v. 41, n. 5, p. 943-951, 1959.

NORTH, D. C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge, UK and N. 1990.

NORTH, D. C. Economic performance through time. **The American economic review**, v. 84, n. 3, p. 359-368, 1994.

NORTH, D. C. **Understanding the Process of Economic Change**. Princeton: Princeton University Press. 2005.

NORTH, D. C.; THOMAS, R. P. **The rise of the western world: A new economic history**. Cambridge University Press, 1973.

VIANNA, O. **História social da economia capitalista no Brasil**. Belo Horizonte: Itatiaia, 1987.

PALMA, G. Gansos voadores e patos vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos Estados Unidos, no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina. **O poder americano. Petrópolis: Vozes**, p. 393-454, 2004.

PALMA, G. Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms?. 2011.

PARKER, C. H. Motives in economic life. **The American Economic Review**, v. 8, n. 1, p. 212-231, 1918.

PARKER, R. **John Kenneth Galbraith: His Life. His Politics, His Economics** (New York: Farrar, Straus & Giroux), 2005.

POLANYI, K. Our Obsolete Market Economy:" Civilization Must Find a New Thought Pattern". **Commentary**, v. 4, p. 109, 1947.

POLANYI, K. The Economy as Instituted Process, Trade and Market in the Early Empires. **Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory**; edited by Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg, and Harry W. Pearson, p. 243-270, 1957.

POLANYI, K. **A grande transformação: as origens políticas e econômicas do nosso tempo**. Campus, 2012a.

- POLANYI, K. A subsistência do homem e ensaios correlatos. **Rio de Janeiro: Contraponto**, 2012b.
- PRADO JUNIOR, C. P. **Formação do Brasil contemporâneo**. Brasiliense, 2017 [1942].
- PRADO JUNIOR, C. P. **A Revolução Brasileira**. São Paulo, Brasiliense, 1966.
- PRADO JUNIOR, C. P. **História econômica do Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1959. v. 9
- PRIGOGINE, I. O fim das certezas: tempo, caos e as leis da natureza; tradução: Roberto Leal Ferreira. **São Paulo: Editora da Universidade Estadual Paulista**, 1996.
- PRIGOGINE, I.; FERREIRA, R. L. **As leis do caos**. Unesp, 2002.
- ROSCHER, W. G. F. **Kolonien, kolonialpolitik und auswanderung**. Leipzig: Leipzig CF Winter, 1856.
- ROSS, D. **The origins of American social science**. Cambridge University Press, 1992.
- RUTHERFORD, M. Thorstein Veblen and the processes of institutional change. **History of Political Economy**, v. 16, n. 3, p. 331-348, 1984.
- RUTHERFORD, M. **Institutions in economics: the old and the new institutionalism**. Cambridge University Press, 1994.
- SCHOTTER, A. **The economic theory of social institutions**. Cambridge: Cambridge U. Press, 1981.
- SCHUMPETER, J. A. History of economic analysis, ed. **EB Schumpeter. London**, 1954.
- SCHWARCZ, L. M.; STARLING, H. M. **Brasil: uma biografia**. Editora Companhia das Letras, 2015.
- SIMON, H. A.; MARCH, J. **Administrative behavior organization**. New York: Free Press, 1976.
- SNOW, A. J. Psychology in economic theory. **Journal of Political Economy**, v. 32, n. 4, p. 487-496, 1924.
- SODRÉ, N. W. **História da burguesia brasileira**. 2.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1967.
- SOUZA, J. **A tolice da inteligência brasileira: ou como o país se deixa manipular pela elite**. Leya, 2015.
- STANFIELD, J. R. The institutional economics of Karl Polanyi. **Journal of Economic Issues**, v. 14, n. 3, p. 593-614, 1980.
- STANFIELD, J. R. **John Kenneth Galbraith**. Palgrave Macmillan, 2011.

STANFIELD, J. R.; WRENN, M. John Kenneth Galbraith and original institutional economics. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 28, n. 1, p. 26-45, 2005.

STRETTON, H.; ORCHARD, L. **Public goods, public enterprise, public choice: theoretical foundations of the contemporary attack on government**. Basingstoke: Macmillan, 1994.

SWEEZY, P. M. Veblen's critique of the American Economy. **The American Economic Review**, p. 21-29, 1958.

TEAD, O. **Instincts in industry, a study of working-class psychology**. Houghton Mifflin Company, 1918.

TALHELM, T. **The rice theory of culture**. Tese de Doutorado. University of Virginia: Charlottesville, Virginia, 2015.

THURNWALD, R. **Economics in primitive communities**. Routledge, 2018.

TILMAN, R. Dewey's liberalism versus Veblen's radicalism: a reappraisal of the unity of progressive social thought. **Journal of Economic Issues**, v. 18, n. 3, p. 745-769, 1984.

VEBLEN, T. Review of Max Lorenz, Die Marxistasche Socialdemokraae. **Journal of Political Economy**, v. 6, n. 1, p. 136-137, 1897.

VEBLEN, T. Why is economics not an evolutionary science?. 1898a.

VEBLEN, T. The instinct of workmanship and the irksomeness of labor. **American Journal of Sociology**, v. 4, n. 2, p. 187-201, 1898b.

VEBLEN, T. **A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições**. São Paulo: Abril Cultural, 1987 [1899a].

VEBLEN, T. The barbarian status of women. **American Journal of Sociology**, v. 4, n. 4, p. 503-514, 1899b.

VEBLEN, T. **The Theory of the Business Enterprise**. New Brunswick, New Jersey: Transaction Books, 1904.

VEBLEN, T. The place of science in modern civilization. **American Journal of Sociology**, v. 11, n. 5, p. 585-609, 1906.

VEBLEN, T. **The instinct of workmanship and the state of the industrial arts**. BW Huebsch Inc, 1914.

VEBLEN, T. The limitations of marginal utility. **Journal of political Economy**, v. 17, n. 9, p. 620-636, 1909.

VEBLEN, T. **The vested interests and the state of the industrial arts: "The modern point of view and the new order"**. BW Huebsch, 1919.

VEBLEN, T. *The Engineers and the Price System*. New York: BW Huebsch. 1921.

VEBLEN, T. **Absentee Ownership: Business Enterprise in Recent Times-The Case of America**. London: George Allen & Unwin, 1923

WALKER, D. A. Thorstein Veblen's economic system. **Economic Inquiry**, v. 15, n. 2, p. 213-237, 1977.

WATTS, F. **An Introduction to the Psychological Problems of Industry**. London: Allen & Unwin, 1921.

GERTH, H. H.; MILLS, C. Wright. Max Weber: ensaios de sociologia. **Rio de Janeiro: Guanabara**, 1982.

WADE, R. **Governing the market: Economic theory and the role of government in East Asian industrialization**. Princeton University Press, 2004.

WILLIAMSON, O. E. Markets and hierarchies. **New York**, v. 2630, 1975.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting** (London: Macmillan), 1985.

ZYSMAN, J. How institutions create historically rooted trajectories of growth. **Industrial and corporate change**, v. 3, n. 1, p. 243-283, 1994.

**ANEXO A – FORMAS DE EMULAÇÃO SOCIAL E GOVERNANÇA
CORPORATIVA: A ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL JAPONESA E SUAS
DISTINÇÕES COM O MODELO NORTE-AMERICANO**

As análises comparativas dos modelos organizacionais verificados no Japão e nos EUA fornecem uma importante evidência para endossar o argumento proveniente do esquema institucionalista aqui tratado, o qual estabelece a conexão entre o processo econômico e as instituições sociais de cada povo. Dentro deste exercício de comparação, esta seção analisará a relação entre as estruturas das organizações produtivas e as especificidades culturais, focando nos hábitos de emulação socialmente enraizados.

As diferenças da estrutura organizacional entre as firmas dos EUA e do Japão são bem sintetizadas pelos trabalhos de Masahiko Aoki. Conforme este autor, nas corporações norte americanas verifica-se o modelo de organização hierárquica (*H-mode*), vigorando um padrão das firmas que leva à ramificação dos setores, sendo cada um responsável por um tipo de atividade específica: “(1) *the hierarchical separation between planning and implemental operation and (2) the emphasis on the economies of specialization.*” (AOKI, 1990, p. 8). Em linha com Galbraith (1982), as grandes corporações norte-americanas evoluíram de uma estrutura onde os administradores e trabalhadores tinham um conhecimento mais geral do todo para uma estrutura mais ramificada, em que cada setor é especializado em um processo particular, não havendo contato com o restante das atividades. Nesta etapa de desenvolvimento da indústria dos EUA, os distintos setores são orientados pela parte da coordenação, “que faz com que o trabalho de especialistas chegue a um resultado coerente” (GALBRAITH, 1982, p. 24). Já o modelo japonês (*J-mode*) há um movimento de menor hierarquização entre os setores de planejamento e execução, resultando em maior integração entre as distintas divisões das firmas. A coordenação entre as unidades operacionais são baseadas no compartilhamento mútuo de informações, onde cada subdivisão tem certo conhecimento dos processos que ocorrem nos demais, de modo que “*operating units are expected to be engaged in mutually coordinating their tasks as well.*” (AOKI, 1990, p. 10).

As distinções entre as firmas destes dois países vão além das formas de organização da produção, abarcando também o sistema de motivação. Para alguns autores da literatura de governanças corporativas, os trabalhadores, acionistas e a classe de gerentes japoneses apresentam maior nível de comprometimento com as atividades das empresas do que os

trabalhadores industriais dos EUA (ABEGGLEN, 1958, 2006; LEARMOUNT, 2002; CHARKHAM, 2008).

A começar pelos acionistas, argumenta-se que estes agentes, ao longo da história do capitalismo japonês, pouco pressionaram as empresas para entregarem resultados de curto prazo. O comportamento padrão destes investidores é evitar interferências nas atividades internas, renunciando aos direitos de controle das firmas (LEARMOUNT, 2002). Os bancos são também atores importantes no uso da propriedade como instrumento de poder no contexto da produção. Além de fornecer recursos para financiar os investimentos e capital de giro, também são detentores de ações. Entretanto, a relação entre o sistema bancário e a indústria no Japão é um pouco distinta da forma padrão da economia ocidental. Aqui os bancos atuam de modo complementar ao processo produtivo, e não no sentido da “sabotagem”, segundo os termos de Veblen (1921). Para Learmount (2002), as instituições bancárias compartilham os riscos com as empresas, ajudando-as nos períodos de recessão, permitindo níveis de endividamento até mesmo superiores do que se verifica nas firmas norte-americanas.

Geralmente, os bancos e acionistas principais de uma firma são pertencentes a uma mesma rede de empresas associadas, relação esta denominada de *keiretsu* (LEARMOUNT, 2002). De certa forma, pode-se auferir que a motivação que faz com que estes agentes se associem às organizações, concedam os recursos e a autonomia necessários para os negócios e exerçam pouca pressão pelos lucros de curto prazo, é a da identificação. Isso é evidente pela estabilidade das relações verificadas entre estes atores. As ações de posse dos bancos apresentam baixa rotatividade quando comparado com acionistas de outros perfis, como fundos de investimento e acionistas individuais estrangeiros. Por outro lado, recebem altos prêmios em épocas de crescimento, o que indica que há um padrão de reciprocidade bem estabelecido entre o sistema financeiro nacional e as firmas locais. Ainda, os bancos não controlam os negócios das organizações, exceto nos momentos de dificuldade, quando o seu poder se torna visível (AOKI, 1990).

Chama a atenção o movimento de financeirização e globalização iniciado nos anos 80, que tem mudado o perfil dos acionistas. No Japão, os bancos, que sempre tiveram um comportamento de cooperação com as firmas, têm perdido participação nas ações das empresas nacionais, enquanto que a presença de investidores estrangeiros tem aumentado neste período. Consequentemente, o comportamento geral dos acionistas tem se alterado. Se antes o comum era a ausência de interferência nos negócios, agora há pressão desta classe para que as empresas japonesas adotem um modelo de governança corporativa nos moldes dos EUA. Neste modelo, os acionistas têm maior capacidade de controlar a administração das organizações, de modo

que as demandas de entrega de maiores lucros de curto prazo sejam garantidas (CHARKHAM, 2008).

A motivação pela identificação também é vista em grande medida pela classe trabalhadora. Isto é verificado a partir do comportamento desta classe no contato com a administração. Entre estes – trabalhadores e administradores – há uma relação de reciprocidade, onde os funcionários de todos os níveis hierárquicos são representados nas decisões tomadas pelas companhias japonesas. Para isso, são formados conselhos que representam os empregados no gerenciamento dos negócios. Os trabalhadores são consultados pela administração em diversas ocasiões e assuntos, como a política de gestão, planos de produção e vendas, mudanças na organização da empresa, racionalização, recrutamento, salários e bônus, treinamento e educação (LEARMOUNT, 2002). Isso faz com que os conflitos da relação capital-trabalho sejam abrandados. Os sindicatos e conselhos de trabalhadores tendem a aceitar com maior facilidade certas medidas penosas quando necessário. Por outro lado, os executivos são propensos a priorizar o bem estar dos funcionários em detrimento dos resultados de curto prazo desejados pelos acionistas (CHARKHAM, 2008).

Tendo em vista os aspectos gerais da organização das firmas japonesas, o próximo passo é analisar como isto se conecta com os hábitos de emulação social. O argumento é que as pressões que as organizações japonesas sofrem estão associadas às formas como o instinto para a emulação se realiza dentro da sociedade japonesa, o que impacta nas demandas dos acionistas, administradores e operários. Neste caso, a questão é verificar se a emulação se dá no âmbito dos hábitos pecuniários, de cunho predatório, ou se domina na mente dos indivíduos hábitos voltados para o instinto para o trabalho eficaz.

Autores como Abegglen (1958) e Nekane (1970) têm creditado as práticas trabalhistas peculiares aos olhos da ortodoxia ocidental às características culturais do Japão. Estes enfatizam a importância dos valores do Confucionismo e Budismo, o alto nível de interdependência verificado nos estágios iniciais de desenvolvimento da sociedade japonesa¹, o respeito com os mais velhos, o senso comum de segurança, a menor presença de hábitos para elevação do ego pessoal e a identidade de grupo.

Para Nekane (1970), os agentes esperam poder ser bem estimados pela sociedade a partir da demonstração de habilidades e capacidade técnica. Isto é verificado pelo esforço dos

¹ Para Talhelm (2015) o estilo de subsistência nas etapas iniciais da história do povo japonês teve fortes implicações na mentalidade coletivista dos indivíduos. Para este autor, o cultivo de arroz era dominante na maior parte do Japão, e uma de suas principais características que torna esta atividade distinta das demais é a necessidade de trabalho em conjunto.

indivíduos para trabalharem nas companhias de maior reputação, além de almejarem assumir posições cada vez mais altas nos rankings internos de classificação dos funcionários associados. A existência de um ranking que classifica os trabalhadores, tanto do setor de planejamento quanto de produção, evidencia que a reputação dentro da firma seja um importante objetivo a ser conquistado, enquanto que a remuneração é apresentada como uma motivação secundária (AOKI, 1988). Logo, a forma com que os indivíduos buscam demonstrar capacidade ocorre a partir da competição pelos pontos mais altos dos rankings de classificação.

O sistema de rankeamento funciona não apenas no interior das firmas, mas também atua classificando as instituições e organizações de modo geral. Há rankings que mensuram a reputação dos conglomerados, universidades, escolas de ensino médio, fundamental e primário. O ranking das instituições de ensino que os agentes participam nos primeiros estágios da vida praticamente determina as possíveis empresas que estes poderão trabalhar na fase adulta.

There is a tendency, becoming increasingly obvious in recent years, for the highest-ranked industrial plant or business firm to recruit its graduate intake from the highest-ranked university. Today this tendency is becoming so strong that, as has been mentioned already, top-ranking companies limit applications strictly to the new graduates of top-ranking universities. (NEKANE, 1970, p. 113).

Este tipo de motivação faz com que as pessoas permaneçam nas mesmas companhias até a aposentadoria. Conforme Nakane (1970), muitos japoneses rejeitam empregos com remunerações maiores em outras empresas devido ao receio de perderem o capital social acumulado ao longo do tempo. Geralmente a troca implica em recomeçar a trajetória a partir de um patamar mais baixo no ranking da nova firma.

Para Abegglen (1958), as relações entre trabalhadores e as companhias japonesas não podem ser definidas a partir dos laços impessoais que caracterizam as interações de trabalho nas firmas ocidentais, pois no país oriental há uma percepção de que as relações trabalhistas são uma extensão das relações familiares. Segundo o autor, a evidência sobre o envolvimento dos japoneses é encontrada na forte intensidade com que as atividades das empresas são incorporadas na vida dos trabalhadores, indo além das situações do dia-a-dia do trabalho. “*The statement that ‘A good Foreman looks at his workers as a father does his children’ elicited nearly the strongest agreement from all groups.*” (ABEGGLEN, 1958, p. 94)².

² Para Abegglen (1958), a maioria das amizades pessoais no Japão é feita entre os próprios companheiros de firma. Isto seria estranho aos olhos dos povos ocidentais, os quais tendem à apresentar uma ampla diversidade de interações sociais independentes do trabalho.

Além disso, Nekane (1970) mostra que os japoneses tendem a se apresentarem como membros da organização a que pertencem, em vez de priorizar atributos individuais.

[...] when a Japanese 'faces the outside' (confronts another person) and affixes some position to himself socially, he is inclined to give precedence to institution over kind of occupation. Rather than saying, 'I am a typesetter' or 'I am a filing clerk', he is likely to say, 'I am from B Publishing Group' or 'I belong to S Company'. (NEKANE, 1970, p. 2-3).

Este comportamento é possível principalmente pela própria atitude da empresa e os objetivos da administração. A preocupação dos administradores está associada mais à manutenção das atividades da firma no longo prazo, que remetem a uma meta de crescimento e modernização, do que nos lucros de curto prazo para satisfazer acionistas estrangeiros (AOKI, 1988). Para Blinder (1991, 1992), a inclusão do bem-estar dos funcionários nos objetivos leva as empresas a seguirem um modelo de maximização da receita em vez dos lucros. Abegglen e Stalk (1985) discutem os resultados de uma pesquisa na qual os gerentes japoneses classificaram a participação de mercado como o mais importante e o preço das ações o menos importante de nove objetivos corporativos, enquanto que os gerentes das firmas dos EUA classificaram o preço da ação como o segundo fator mais importante. Conclusão semelhante é vista no trabalho de Milgrom e Roberts (1992), que também concluem que as empresas japonesas não são administradas pelo interesse dos acionistas. Esta visão é relativamente semelhante à motivação traçada por Galbraith (1982) sobre a classe dos administradores, mas difere, em menor grau, sobre os operários e, em maior grau, sobre os acionistas, na medida em que estes são movidos fortemente por objetivos pecuniários.

Em termos veblenianos, argumenta-se que o elevado comprometimento dos associados (acionistas, administradores e operários) japoneses com os objetivos não pecuniários das firmas ocorre pelo fator de que os hábitos de emulação dos indivíduos na sociedade têm como base a demonstração de capacidade e habilidade. Ou seja, os hábitos de emulação ocorrem apoiados, em grande medida, no instinto para o artesanato, e menos na propensão predatória, associada aos hábitos de consumo e ócio conspícuo. Como resultado, tem-se que a motivação principal para o trabalho esteja associada à identificação, enquanto a remuneração se estabelece como secundária.

No geral, estas propensões e motivações ocorrem porque os indivíduos encontram virtudes na associação com as organizações³. Identificam-se com os objetivos da companhia

³ Na pesquisa realizada pelo *Japan Productivity Center for Socio-Economic Development* constatou que os trabalhadores japoneses são motivados, em grande medida, pelos desenvolvimentos de habilidades adquiridas através das experiências nas companhias, inclusive aceitando menor remuneração em troca de maior nível de treinamento (MORISHIMA, 1997).

quando as atividades destas são bem vistas pela sociedade. Desta forma, a boa estima da empresa é transmitida para os trabalhadores, o que implica no desejo de ser útil aos objetivos dessa, uma vez que os méritos serão divididos entre os participantes em geral e não apenas à acumulação pecuniária por uma pequena parcela de proprietários.

Este tipo de habituação pode ser atrelado às experiências de vida que os japoneses enfrentaram em sua trajetória história de desenvolvimento. Nekane (1970) evidencia bem a homogeneidade presente nas fases da formação social do Japão, desde a era medieval até o Xogunato Tokugawa, período ditatorial de 1603 até 1868 e que a classe de camponeses compunha 80% da população.

On the part of peasants their communities consisted of very homogeneous members, and they were locally separate from other occupational groups. Although there were, of course, poor and wealthy, the differences between them were relative and not significant (the majority of them were small holders), so that no distinct status groups, such as gentry and poor landless peasants, ever developed within a community. There grew, on the contrary, a strong sense of solidarity within each distinct village community; though there were relative rankings of upper and lower or of rich and poor within a community, these differences did not create constant status groups cutting across different villages. This means, in effect, that the majority of the Japanese people have not been historically conditioned to life in a stratified community with effective lines of demarcation between groups. What they are accustomed to regard as an organizational principle is ranking rather than stratification. (NEKANE, 1970, p. 142)

Diante disto, pode-se afirmar que o país forneceu condições precárias para o estabelecimento da propriedade absenteísta, uma vez que a atividade econômica local, como a plantação de arroz, aliada à parca mão de obra, forçava o trabalho comunitário, em detrimento da exploração verificada em países como EUA e América Latina.

Chama atenção também as fontes do poder dos tomadores de decisão japoneses. Enquanto que nos EUA e demais países ocidentais o poder tende a ser mais fortemente imposto pelo uso da propriedade, no Japão ele é exercido pela personalidade e apego às tradições. Pode-se compreender isto a partir da análise de Nakane (1970) sobre a relação entre os líderes e subordinados. Para o autor, os privilégios de homens de destaques em grupos japoneses não são tão evidentes em relação aos executivos norte-americanos em relação a seus funcionários. Isto se deve pelo desgosto dos japoneses com a estratificação de classes, embora não resulte no comportamento de subordinação. *“Japanese men can tolerate the vertical power relationship between one-to-one, directly linked to each other, but they cannot do so in the form of a class or group”* (p. 146). Este comportamento social é verificado desde os estágios iniciais de

desenvolvimento, quando camponeses e seus senhores não eram separados formalmente por classes, pois os mestres e superiores apresentavam sempre relações próximas com os subordinados.

Em algumas vezes a relação japonesa entre superior e subordinado pode dar a impressão de que há uma forte pressão de subordinação na medida em que os funcionários atendem seus chefes com muita reverência, mas, conforme explica Nakane (1970), há um contrapeso através de contatos informais que dão a ambos o sentido de estarem “no mesmo barco”. Desta forma, a filosofia das organizações japonesas é que todos devem gozar de direitos comunitários, independentemente das diferenças de status e contribuições. “*There is strong opposition to the formation of status groups within a single community, although the order of higher and lower in relationships between individuals is readily accepted*” (p. 147). Em linha com a teoria institucionalista desta tese, a característica destas relações reforçou na mente do povo japonês o instinto para o artesanato, o que, conseqüentemente, fortaleceu instituições que fornecessem motivações ligadas à identificação em vez da compulsão e do ganho pecuniário.

Por outro lado, com o avanço da globalização e da financeirização, estes hábitos de governança corporativa estejam sendo transformados. A tendência verificada é de que os salários dos CEO’s das firmas do Japão estão sendo se tornando cada vez mais atreladas aos ganhos entregues aos acionistas (KAPLAN, 1994). Isso ocorre em função das pressões exercidas pelos acionistas estrangeiros, que cada vez mais participam das atividades produtivas das firmas nacionais e, desta forma, contaminam os impulsos do instinto para o artesanato com as propensões predatórias atreladas à instituição da propriedade absenteísta que domina as sociedades ocidentais.

ANEXO B – COLÔNIAS DE EXPLORAÇÃO X COLÔNIAS DE POVOAMENTO

No capítulo quatro estabeleceu-se uma tipologia acerca das configurações instintivas e institucionais que determinam o conjunto de motivações econômicas que, por sua vez, são essenciais para explicar as organizações produtivas e as trajetórias de desenvolvimento econômico. Em cada esquema institucional estão presentes tipos distintos de instituições que regulam tanto a motivação para a produção quanto os hábitos de emulação social. Porém, a diferença essencial que guia o sentido de cada tipo de arranjo são os instintos que atuam como base para as instituições.

Esta ideia vai em linha com a literatura que analisa as trajetórias de desenvolvimento de países que sofreram de um passado de colonização por exploração, como foi o caso da América Latina. Participam desta tese autores das mais variadas abordagens, incluindo: Caio Prado Jr. (1942), North (1959), Baldwin (1956), Engerman e Sokoloff (1997), Acemoglu, Johnson e Robinson (2001; 2002). Apesar das especificidades de cada autor, a ideia geral é que o tipo de colônia determinou o futuro dos países e impactou suas instituições⁴.

Entretanto, esta tese apresenta conclusões diferentes acerca dos determinantes iniciais dos tipos de colonização e dos impactos posteriores que condicionarão as trajetórias de desenvolvimento. Enquanto estas teses abordam as diferenças geográficas, climáticas e das dotações de fatores, o presente trabalho argumenta que os fatores determinantes para o tipo de colonização são os instintos aflorados na mente dos agentes colonizadores a partir das interações iniciais dentro das novas regiões. Assim, as ações iniciais voltadas para o instinto predatório ou pelo trabalho eficaz resultariam em instituições que condicionariam o sistema de motivação e as formas sociais de emulação e, por sua vez, afetariam as trajetórias de desenvolvimento dos países a partir do reforço às inclinações iniciais.

Foi argumentado que sociedades com sistemas de motivação voltados para a identificação e hábitos de emulação que visam a comparação no âmbito da utilidade e serventia são aquelas em que o instinto para o artesanato é dominante na mente dos indivíduos. Já nas que predominam a motivação pela remuneração e os hábitos de consumo e ócio conspícuos, impera as inclinações predatórias no direcionamento das instituições.

Esta abordagem está em conformidade com os trabalhos de vários autores que buscaram explicar as trajetórias de desenvolvimento das sociedades que tiveram um passado colonial como resultado de um sentido previamente estabelecido, em especial derivado dos objetivos dos colonizadores. Os trabalhos desta linha apresentam uma tipologia que separa os tipos de

⁴ Para uma revisão da literatura sobre os impactos da colonização na trajetória de desenvolvimento dos países, ver Monasterio & Ehrl (2015).

colonização, em especial as de povoamento e exploração, e as relacionam com as trajetórias subsequentes de desenvolvimento. Tem-se como precursores desta abordagem os historiadores alemães Heeren (1817) e Roscher (1856). No Brasil, Caio Prado Júnior se inspira nessa tese para interpretar a história econômica e política do país. Nos Estados Unidos, tiveram destaque as obras de North (1955; 1959) e de Baldwin (1956). Por fim, é importante também destacar as contribuições mais recentes de Engerman e Sokoloff (1997) e Acemoglu, Johnson e Robinson (2001; 2002), os quais apresentaram evidências econométricas no sentido de reforçar a tese sobre as vantagens maiores dos países de que experimentaram a colonização de povoamento em relação aqueles que passaram pelo processo de colonização por exploração. Vejamos um pouco sobre cada abordagem e como as ideias presentes nesta tese contribuem para o avanço neste esquema.

Segundo Monastério e Ehrl (2015), o historiador Arnold Herrmann Ludwing Heeren (1760-1842) é o ponto de partida para a tipologia das colônias. O autor apresenta a tipologia a partir da classificação baseada no objetivo da instalação das colônias. São quatro as formas de classificação:

- a) Colônia de povoamento: Nestas, os colonos são agricultores europeus e proprietários de terra. Este tipo de colônia tenderia a tornar-se uma nação independente.
- b) Colônia de exploração: O objetivo seria a exportação de produtos primários para os países europeus. Geralmente, o número de europeus seria baixo, eles não se tornariam cidadãos locais e o uso de mão de obra escravidão seria frequente. Este tipo de colônia não tende a desenvolver-se como nação.
- c) Colônia de mineração: O objetivo destas seria a extração de metais preciosos. Os colonos europeus com o tempo adotariam identidades locais. Ocupariam amplos territórios, mas não tenderiam a ser muito bem-sucedidas, porque a ênfase seria apenas nas atividades de mineração e os demais empreendimentos econômicos seriam negligenciados.
- d) Colônia mercantil: Existiriam para comercializar produtos primários do interior da colônia, produtos de pesca ou artesanato das populações autóctones. Começam como entrepostos, mas, pelo uso da força e da astúcia, poderiam ocupar vastas áreas. Os europeus seriam proprietários de terra; contudo, em número pequeno, não chegariam a ter identidade local.

A partir desta tipologia, Heeren (1817) mostra que mesmo havendo diferentes objetivos em uma mesma colônia, haveria um objetivo essencial que ditaria os rumos gerais da

colonização. Consequentemente, as diferenças iniciais de ocupação gerariam resultados distintos no longo prazo para as nações colonizadas.

A tipologia e conclusões de Roscher (1856) são semelhantes às de Heeren (1817), apenas trocando a colônia de mineração pela de conquista. Estas se tratam de colônias centradas na exploração dos nativos, onde os colonos imigram em pequenos grupos e por tempo limitado, sem almejar beneficiar-se da sua própria produção, mas sim da exploração das populações locais.

O primeiro autor inspirado nestas ideias foi Leroy-Beaulieu (1902), um economista ortodoxo francês. Suas conclusões baseadas na tipologia de Heeren e Roscher afirmam que as colônias de exploração seriam ocupadas a partir do que se chamou de “organização artificial do trabalho”, a qual utiliza como base a escravidão. A riqueza destas colônias cresceria com tremenda rapidez, mas sujeita a crises. Como consequência, a população enfrentaria problemas como elevado índice de desigualdade, baixos níveis de bem estar e a má recepção da democracia.

Por seu turno, Leroy-Beaulieu teve grande contribuição no pensamento de Caio Prado Júnior que, mesmo sendo um marxista, utilizou amplamente as ideias e termos do ortodoxo (MONASTÉRIO & EHRL, 2015). Para este autor, as zonas temperadas, como no norte da América, tenderiam a experimentar um processo de colonização por povoamento, onde a ocupação se daria por circunstâncias especiais, sem uma lógica econômica clara. Seriam sociedades semelhantes à sua origem, que se tornariam uma espécie de prolongamento do continente Europeu. Já nas áreas tropicais vigoraria as colônias de exploração, nas quais os europeus desprezassem o interesse em constituir uma nação. A motivação para o povoamento ocorreria apenas no sentido de comandar o trabalho de outros, em especial os escravos africanos. No caso do Brasil, sua condição de colônia de exploração implicaria que o país seria formado a partir do intuito de fornecer produtos para o comércio (PRADO JR., 1959).

Monastério e Erhl (2015) também citam as contribuições de Baldwin (1956) e North (1959) para a tese sobre os impactos do tipo de colonização na trajetória de desenvolvimento dos países. Entretanto, estes autores foram influenciados pelos precursores já citados, de modo que pode-se dizer que a tese foi desenvolvida de modo independente. Baldwin (1956) parte de um exemplo simplificado, com duas economias idênticas, mas com regimes de produção e condições naturais distintas. Uma seria de produção extensiva e rica em recursos naturais enquanto a outra apresentaria condições de escassez, o que requereria um regime de produção intensivo. Desta forma, nas regiões propícias para a produção extensiva, teriam rendimentos crescentes no setor primário, prevalecendo a produção em grandes propriedades. Isso levaria à

tendência de manutenção de taxas elevadas de desigualdade, devido à baixa mobilidade econômica dos muitos trabalhadores pobres e poucos qualificados. O avanço técnico estaria limitado ao comportamento dos poucos e dispersos proprietários de terra, que reinvestiriam os lucros na mesma atividade. Já no caso da região de produção não extensiva se veria uma situação oposta. Aqui, a produção, que ocorreria em escala menor, seria mais eficiente, além de exigir menor capital para o tamanho ótimo da unidade produtiva. Esta estrutura permitiria uma distribuição mais igualitária de renda que, por sua vez, geraria maior demanda por bens e serviços, criando boas oportunidades nas atividades comerciais e industriais. Consequentemente, o resultado seria um crescimento mais rápido e equilibrado. Este esquema seria, mais tarde, adotado por North (1959), dando méritos à Baldwin pela atenção dada à importância da questão tecnológica envolvida na produção do bem exportado.

Por fim, tem-se as contribuições do grupo de neoinstitucionalistas representados por Engerman e Sokoloff (1997) e Acemoglu, Johnson e Robinson (2001, 2002). Os avanços dos primeiros autores consideram que as diferenças nas dotações de fatores entre as colônias acabaram se tornando endógenas com o passar do tempo. “Até mesmo após a independência, os países preservariam suas instituições, quer pela própria dificuldade de alterá-las, quer porque as elites locais já haviam se entrincheirado” (MONASTÉRIO & ERHL, 2015). Esta abordagem explica este processo a partir das seguintes etapas:

- a) de início, as características naturais indicam o produto a ser cultivado que, por sua vez, determina a estrutura produtiva e a composição da mão de obra;
- b) é deste cenário que se estabelece as condições políticas que determinam as instituições que regulam as normas de acesso à terra, imigração e uso da mão de obra.

Assim, a contribuição principal dos de Engerman e Sokoloff (1997) é a determinação dos mecanismos institucionais de *path dependency* que explicam as trajetórias divergentes das economias do Novo Mundo.

Já Acemoglu, Johnson e Robinson (2001; 2002) fizeram uso da econometria para testar a tese das influências do tipo de colonização no desenvolvimento dos países. Assim como os demais, também concluíram que tipos diferentes de colonização geraram instituições que persistiram no longo prazo. O esquema de causalidade derivado desta análise parte da mortalidade potencial do colono para o desempenho atual, e as instituições derivadas do processo atuariam como um elo que ligaria o passado colonial ao futuro. Os determinantes iniciais do tipo de colonização seriam mais as condições da colônia que os interesses ou as capacidades da metrópole. Neste caso, onde se verificou um ambiente mais receptivo aos europeus haveria uma tendência a atrair colônias de povoamento. Já onde nas regiões que o

ambiente foi mais hostil, medido pela mortalidade potencial do colono, tenderia a incentivar tipos de instituições extrativas.

Diante destas abordagens, se percebe que a tipologia apresentada nesta tese vai ao encontro das teses mencionadas nesta seção, embora não apresente os mesmos determinantes. O caso das colônias de exploração é explicado pelo seguinte esquema:

- a) a ausência, num primeiro momento, da motivação para a identificação nas interações verificadas no novo ambiente aflorou na mente dos colonizadores o instinto predatório, em detrimento das ações voltadas para a inclinação para o trabalho eficaz.
- b) Por sua vez, a mentalidade predatória implicou na formação de um sistema de motivação configurado pela dominação da remuneração como motivação para os empreendimentos e a compulsão para o caso do incentivo ao trabalho, em especial os escravos.
- c) A ausência da identificação como motivação apenas reforçava a mentalidade predatória dos agentes ao longo do tempo, o que implica em uma estrutura social desigual e pouco propensa para os investimentos que visassem o aumento da produtividade.

Já aqueles que tiveram a experiência colonial com base no povoamento tiveram como motivação principal para a ação econômica a identificação e, com isso, um ambiente institucional mais favorável para a afloração do instinto para o artesanato. Desta forma, a configuração das instituições que se sucederam deste cenário atuou reforçando as ações com base inclinação para o trabalho eficaz que, embora limitadas pelas propensões predatórias que também estiveram presentes, permitiu um desempenho melhor em termos de modernização da estrutura produtiva e das distribuições da propriedade e da renda do que nos países formados pela colonização por exploração.

Portanto, a distinção principal entre as ideias desta tese, que se pauta nos escritos veblenianos sobre a dinâmica entre instintos e instituições, e as teses clássicas apresentadas nesta seção, independentemente das abordagens utilizadas, está nos determinantes do sentido da colonização, que no caso são as formas iniciais de motivação, e os mecanismos de perpetuação deste sentido, que se expressa na forma dos instintos e instituições desencadeados a partir das interações iniciais.