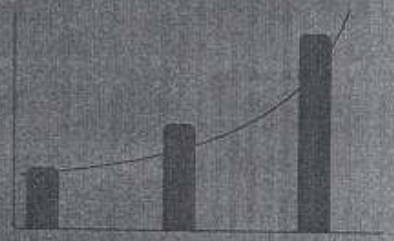
Roberson de Oliveira
Adilson Marques Gennari

ESCOLA INSTITUCIONALISTA (1)



História do pensamento econômico

"CORTESIA DA EDITORA SARAIVA E DO AUTOR"

www.saraivauni.com.br

1

14 A Escola Institucionalista Norte-Americana

Os princípios que podem ser considerados o programa da Escola Institucionalista Norte-americana foram apresentados no livro *Economic behavior (an institutional approach)*, elaborado por economistas da New York University, editado em 1939. Eles podem ser assim resumidos:

1. o comportamento deve ser o tema central da economia;
2. o comportamento econômico, além de racional, é determinado também pelos costumes, hábitos e tradições;
3. o objetivo principal da análise econômica é explicar como esses valores interferem na vida econômica;
4. como os valores que orientam a ação e o comportamento mudam, as generalizações da análise econômica devem ser relativas ao tempo e o lugar;
5. as situações de desequilíbrio são da natureza do sistema econômico, não constituindo uma anomalia;
6. o sistema econômico é constituído por grupos e agentes com interesses distintos. Eles se encontram em permanente disputa, visando concentrar poder para promover seus interesses em detrimento dos demais grupos ou agentes;
7. é objetivo da análise econômica descrever os conflitos e as lutas que os agentes travam pelo controle e pelo poder;
8. como a vida econômica dos Estados Unidos tornou-se inseparável do comportamento político e social; ela só pode ser compreendida adequadamente por uma abordagem integrada entre a economia, a política e a sociologia.

Coube a Thorstein Veblen o lançamento das bases da Escola Institucionalista Norte-Americana, e, entre os mais destacados representantes desse grupo, podemos identificar: Wesley Clair Michell e John Kenneth Galbraith.

14.1 Wesley Clair Mitchell (1874-1948)

O economista norte-americano Wesley C. Mitchell foi aluno de Veblen. Influenciado pelo mestre, considerava os móveis da ação humana fundamentais para o estudo da economia, além de reconhecer que a estrutura política e social, os hábitos, as tradições e os costumes podiam distorcer ou bloquear processos

econômicos de desenvolvimento. Também defendia que o estudo adequado da economia e da sociedade dependia de uma integração entre as várias disciplinas, entre as quais destacava a sociologia, a política, o direito e a estatística como instrumento auxiliar. Apesar de reconhecer a pertinência das principais idéias de Veblen, acreditava que muitas delas careciam de sustentação empírica consistente, o que não deixava de ser um paradoxo, já que Veblen era crítico sistemático dos neoclássicos, os quais acusava de criar modelos abstratos destituídos de evidências concretas. Do ponto de vista da suas ligações com Veblen, os estudos de Mitchell podem ser considerados um esforço de pesquisa de grande envergadura, visando comprovar algumas intuições do mestre com as quais compartilhava integralmente, em especial aquelas relativas à dinâmica dos ciclos econômicos.

Obteve seu doutorado na Universidade de Chicago, onde chegou a lecionar posteriormente. Também desenvolveu atividades de ensino e pesquisa nas universidades da Califórnia e Colúmbia, assim como na New School for Social Research. Foi membro fundador do National Bureau of Economic Research, criado em 1920 e dirigido por ele durante 25 anos, instituição que patrocinou inúmeros estudos quantitativos e deu grande impulso à aplicação da estatística na compreensão dos fenômenos econômicos.

Entre suas principais obras, destacam-se: *Business cycles*, de 1913; *Business cycles, the problem and its setting*, de 1927; *Measuring business cycles*, em co-autoria com A. F. Burns, 1946.

Numa perspectiva ampla, as contribuições de Mitchell para o pensamento econômico situam-se em dois planos fundamentais. Em primeiro lugar, ele pode ser considerado o economista que atendeu, como nenhum outro até então, a uma demanda muito reivindicada no decorrer do século XIX, de conciliar os enunciados teóricos às pesquisas quantitativas. Coube à Escola Institucionalista Norte-americana um esforço considerável no sentido de promover essa articulação e, entre seus integrantes, destacou-se o trabalho desenvolvido por Mitchell. Além disso, partindo da análise de Veblen sobre os ciclos econômicos, conduziu estudos quantitativos e estatísticos num grau de profundidade inédito que o tornou um dos principais especialistas sobre o tema. Esses estudos, além de atestarem a existência do fenômeno, apresentaram uma descrição precisa das etapas do ciclo, bem como dos efeitos que eles exerciam sobre o bem-estar social.

Nos "Ciclos Econômicos", de 1913, Mitchell identifica como objetivo do estudo a exposição de idéias e dados que expliquem os motivos dos ciclos

regulares de prosperidade, crise, depressão e reativação das atividades presentes no mundo moderno. Em relação ao método, ele afirma que, dada a natureza do seu objeto de estudo, caracterizado por etapas que interagem umas com as outras, impõe-se uma "análise descritiva" das "mudanças cumulativas", que levam a vida econômica a transitar de um estado para outro. Ele observa que a elaboração de uma teoria dos ciclos esbarra numa dificuldade, pois, apesar de periódicos, eles são determinados por "mudanças cumulativas", provocadas por "acontecimentos únicos", o que impede a criação de uma teoria de caráter generalizante. Apesar disso, ele considera que a identificação de séries uniformes no emaranhado dos dados econômicos seria útil para orientar as atividades industriais e a legislação. Argumenta que a elaboração de um conjunto amplo de séries econômicas permitiria observar se há algumas com alto grau de regularidade. Em caso afirmativo, ela poderia ser escolhida como um indicador confiável para a previsão dos movimentos imediatos à vida econômica. Além disso, elas também seriam utilizadas para organizar o conhecimento sobre as demais séries e ponto de partida para a elaboração de novas seqüências. Esses levantamentos também poderiam ser estudados visando estabelecer possíveis relações causais entre as séries, pouco evidentes no fluxo das transações econômicas e nos quadros estatísticos. Por fim, poder-se-ia testar se as irregularidades não seriam resultados de diferentes interações entre seqüências regulares.

Para o autor, o início do trabalho consistia em descobrir as séries que são comuns a cada uma das etapas dos ciclos econômicos. Ele avaliava, a princípio, que todas as variáveis da vida econômica deviam ser consideradas, com especial atenção àquelas que atendessem ao duplo critério de, em primeiro lugar, ajudar a compreender os fenômenos conhecidos dos ciclos econômicos e, em segundo, pelo potencial que apresentassem de organizar o pensamento e criar uma "ordem" no emaranhado de dados observados. Nesse sentido, o conjunto de séries a ser elaborado deveria reunir os dados que guardavam relação direta com o lucro e a falência das empresas, e estava dividido em três grupos. No primeiro, apareciam as séries de preços responsáveis pelas receitas e despesas; no segundo, as séries relativas ao volume de vendas e margem de lucro; no terceiro, as relativas ao fluxo de caixa e crédito.

Como o ciclo econômico é um processo contínuo, Mitchell argumenta que o ponto de partida da análise pode ser arbitrário. Depois de analisadas todas as

etapas e descritas as transições de um estado ao outro, pode-se voltar ao início para analisá-lo recorrendo ao mesmo método. Assim, o ponto de partida que ele escolhe para começar sua análise é o que se segue à depressão, quando a atividade começa a acelerar-se.

Seus levantamentos mostraram que a fase de acumulação da prosperidade parte das condições herdadas da depressão, situação na qual os preços se encontram-se num patamar baixo, as margens de lucro mantêm-se estreitas, o nível do crédito é baixo, as empresas não contratam financiamento e os estoques e o nível das compras se mantêm baixos. O primeiro sintoma da reativação se manifesta na expansão do volume físico das vendas, que logo repercute no aumento das transações comerciais. A reativação normalmente se inicia num setor e lentamente se propaga para os demais. As empresas começam a aumentar suas atividades, contratar mais trabalhadores, contrair financiamento e aumentar os lucros. As encomendas do comércio estimulam o setor atacadista, industrial e os fornecedores de matérias-primas, reativando as atividades produtivas e espalhando um sentimento de otimismo que se expressa na expansão acentuada das compras. A expansão do volume físico da produção passa a ser acompanhada de uma elevação dos preços, que se propaga rapidamente para todos os setores da economia, mas de forma defasada e com ritmo de evolução distinto em cada setor. Em alguns setores, os preços dos artigos de consumo elevam-se num ritmo mais acelerado do que os dos custos de produção, proporcionando lucros elevados e estimulando um sentimento de otimismo, que se traduz em novos investimentos e ampliação das encomendas de bens de produção e de contratos de construção, os quais, por sua vez, estimulam as transações comerciais e elevam os preços ainda mais.

À medida que a prosperidade se aproxima do ápice, criam-se as condições da crise. No interior do conjunto de "mudanças cumulativas" que contribuem para o aumento das tensões e desequilíbrios que desencadeiam a crise, destacam-se as que convergem para a elevação dos custos da atividade econômica. O primeiro sintoma desse problema manifesta-se quando as empresas precisam renovar os equipamentos, contratos de fornecimento, aluguéis, e contratar mão-de-obra no novo patamar de preços engendrado pela fase de prosperidade. À elevação desses custos diretos combina-se a elevação dos juros, pressionado pelo aumento da demanda de capital que, em geral, cresce muito mais rápido que a oferta de crédito. A elevação dos juros avança até o ponto em que começa a exercer uma pressão sobre a taxa de lucros esperada e provocar reavaliações nas programações de investimentos e novos projetos de ampliação da capacidade instalada e construção de novas unidades de produção. A revisão desses objetivos repercute imediatamente nas encomendas das indústrias de máquinas e nas de infra-estrutura e sinaliza para a redução do nível de atividade desses setores num futuro próximo. Quanto mais prolongado e intenso é o ciclo de prosperidade, maiores são as tensões e os desequilíbrios acumulados pelo sistema. O ponto de inflexão ocorre quando o ritmo da elevação dos preços, sustentado pela prosperidade, começa a afetar o lucro de algumas empresas que não conseguem repassar os custos crescentes para os preços de seus produtos. Apesar de muitas empresas continuarem com elevados níveis de lucratividade, as dificuldades em alguns setores despertam um sinal de alerta no segmento de crédito, que começa a temer pela segurança dos empréstimos e financiamentos concedidos, provocando um abalo na confiança que impulsionou a expansão econômica até aquele ponto. Com o passar do tempo, há crescimento do número de empresas em dificuldades e um aumento da diferença dos níveis de lucratividade entre esse grupo e os demais, que ainda se beneficiam da expansão econômica. A desconfiança crescente dos investidores e dos bancos, em relação à remuneração dos investimentos e ao pagamento dos empréstimos, inibe um novo ciclo de captação de recursos e de renovação dos créditos, além de desencadear uma pressão pela execução dos débitos que se amplia numa propagação em cadeia. Esse movimento de liquidação dos créditos, acumulados durante o ciclo de prosperidade nos setores em dificuldades, inicia uma reversão das expectativas em relação à continuidade do crescimento de todo o sistema econômico, detendo o seu ritmo de expansão. Dessa forma, a crise vai se instaurando e propagando a partir das condições criadas pela fase de prosperidade, até que a envolve completamente.

A crise se instaura quando, paralelamente a esse processo de ajuste financeiro, ocorre uma mudança na natureza da atividade econômica, isto é, quando a redução dos índices quantitativos que medem a atividade econômica induz uma alteração nos objetivos dos empreendedores. Na fase de prosperidade, o objetivo da atividade empresarial é a realização do lucro e a valorização do capital. Quando as expectativas são revertidas e o ajuste financeiro se inicia, o objetivo passa a ser a sobrevivência da empresa. Mesmo que a maioria das empresas tenha condições de saudar seus compromissos, a concentração de todos os esforços administrativos nos problemas financeiros minimiza a atenção na

ampliação das vendas, que é o problema crucial nessa fase, potencializando a redução da atividade e a situação de fragilidade dos negócios. Desse ponto em diante, a situação pode evoluir em duas direções.

Na primeira, o crédito torna-se mais escasso, os juros sobem e o desemprego aumenta, mas as falências não se generalizam, não há corrida aos bancos e a atividade econômica não sofre ruptura. Na segunda, se o processo de ajuste financeiro atingir um setor excessivamente fragilizado ou uma grande corporação e desencadear falências, o sistema bancário será submetido a uma pressão aguda por crédito e por um movimento de saques de depósitos. Se os bancos não resistirem a esse ataque simultâneo, instaura-se o pânico. Há um movimento de enxugamento da liquidez, e os juros elevam-se vertiginosamente, tornando o crédito proibitivo, o que induz a novas falências. O governo é convocado a intervir para garantir a liquidez, ao mesmo tempo que a retração econômica reduz sua arrecadação. As falências ampliam o desemprego, os estoques caem, os preços despencam, os mercados se desorganizam e a atividade econômica se contrai acentuadamente.

Ao final do pânico, ingressa-se num período de **depressão**, caracterizado pela falência de inúmeras empresas, desemprego em grande escala, queda generalizada da demanda, dos investimentos e dos preços, os quais, também nessa fase, caem com velocidades diferentes em cada setor. Essa situação de dificuldades econômicas extremas dá origem a movimentos de reajustes que progressivamente contribuem para a reanimação das atividades produtivas.

Após dois ou três anos de queda dos preços, do valor das empresas, das ações, da eliminação dos estoques herdados do período de prosperidade, a demanda de bens de consumo corrente e o crescimento natural da população induzem a uma progressiva reativação das atividades. A retomada é feita em condições de maior eficiência, herdadas da fase de depressão. Quando as oportunidades de ampliação da produção se esgotam, por meio de compras das empresas velhas e/ou falidas e do maquinário disponível, o investimento industrial dá o primeiro sinal de reativação. Os níveis baixos dos juros estimulam os empresários a contratar crédito a longo prazo e a ampliar suas encomendas de matérias-primas e de bens de produção. A retomada é gradativa, até que ocorra alguma eventualidade que catalise as atividades e acelere a expansão. Caso contrário, a recuperação é lenta. O baixo endividamento, o baixo nível dos estoques, a eliminação ou a reestruturação das empresas e dos bancos que

apresentavam maior fragilidade lentamente restauram o otimismo e a confiança dos empresários, que não hesitam em realizar novos investimentos assim que os preços apresentam os primeiros sinais de elevação.

Depois da sua análise, Mitchell compara suas conclusões com as dos demais estudiosos dos ciclos econômicos, sempre destacando a impossibilidade de vincular a dinâmica do ciclo à influência de um único fator. Sua análise também demonstrou que os ciclos sofrem sensíveis variações na periodicidade, nas características e na intensidade das fases, fato que ele atribui às influências dos acontecimentos extra-econômicos no andamento das atividades. O autor também argumenta que seus estudos podiam contribuir para melhorar o controle social sobre a atividade econômica, por meio da democratização do conhecimento sobre esse esfera, o qual se encontrava dominado por poucos homens situados em posições estratégicas no mundo dos negócios. Tendo em vista esse objetivo, ele identifica os termômetros econômicos disponíveis aos homens comuns, chama atenção para a necessidade de aprimorar os que já existiam e sugere a criação de alguns índices e levantamentos estatísticos.

Mitchell conclui afirmando que a melhor forma de estudar os ciclos econômicos é analisá-los do ponto de vista da acumulação do capital, pois esse é o único ângulo que traduz com precisão os objetivos dos agentes atuantes na economia real. Numa crítica direta aos neoclássicos, afirma:

> A atividade econômica moderna é animada e orientada diretamente pela busca do lucro e não pela busca da satisfação [...] os processos realmente responsáveis pelo surgimento da prosperidade, das crises e depressões, são os desempenhados pelos empresários no afã de fazer dinheiro. Os empresários recusam-se a complicar os seus problemas e tomam o dólar pelo que ele representa, e quem quer compreender o que eles estão fazendo terá de tratar sua atuação tal como ela é.[1]

Se a maior parte das causas dos ciclos econômicos está submetida ao imperativo da acumulação do capital, as conseqüências mais importantes referem-se aos efeitos que eles produzem no bem-estar da comunidade. Entre esses efeitos destacam-se:

1. o volume físico da produção cresce mais nas fases de prosperidade e começa a cair nas etapas iniciais da depressão, mas a expansão e a contração da oferta são sempre mais acentuadas nos setores de bens de produção do que nos

[1] MITCHELL, Wesley. *Os ciclos econômicos e suas causas*. São Paulo: Abril Cultural, 1984. Coleção Os economistas.

de bens de consumo não-duráveis. Isso significa que as variações na oferta dos produtos de consumo corrente, no período coberto pelo ciclo, são bem mais estáveis do que os indicadores apontam;

2. a distribuição da riqueza no interior da comunidade é sensivelmente afetada pelos efeitos dos ciclos no poder aquisitivo dos vários segmentos sociais. Os lucros contraem-se numa proporção muito maior que os salários, mas os efeitos dessa contração são muito diferentes entre os empresários e os assalariados, uma vez que, no primeiro caso, a queda da renda raramente ameaça a sobrevivência da família, enquanto, no segundo, o desemprego desencadeia efeitos devastadores sobre as famílias dos trabalhadores, levando a todo tipo de privações, angústias e desespero;
3. as oportunidades abertas no ciclo de prosperidade tornam os investidores mais vulneráveis a investimentos arriscados e proporcionam o surgimento de um grande número de empreendedores de competência duvidosa nos mais variados ramos de negócios, reduzindo o grau de eficiência do sistema, aumentando o desperdício e permitindo que algumas empresas sobrevivam, por breve período, com margens de lucro modestas;
4. na fase de crise e depressão, a execução das hipotecas e a venda das empresas em dificuldades por preços baixos favorecem a concentração do capital e o aumento das fortunas das empresas e dos investidores que conseguem atravessar a tormenta. Por outro lado, alianças e acordos formalizados no período de prosperidade tendem a se fragilizar ou ser destruídos;
5. com a generalização e o aprofundamento da depressão, multiplicam-se os planos e intensificam-se as ações, visando à redução dos custos e o aumento da eficiência, desde que não demandem novos investimentos. Todas as medidas ou aprimoramentos técnicos que melhoram a produtividade, mas dependam de aporte de recursos significativos, são adiados. É na fase de reativação do ciclo que as inovações elaboradas e prontas para aplicação são implementadas em grande escala;
6. do ponto de vista social, a fase de prosperidade impõe a todos um ritmo extenuante de trabalho e uma melhoria do conforto material, o que alimenta grandes esperanças e otimismo. Por outro lado, aumenta o desperdício, a extravagância e a obsessão por resultados econômicos cada vez melhores. A crise e a depressão intensificam as ansiedades, o desânimo e o pessimismo. Os trabalhadores encontram, nessa fase, o maior sofrimento, com o aumento da exploração, das humilhações e do desemprego. Como aspectos positivos da crise, os investimentos tornam-se mais cautelosos, intensificam-se as medidas para conter o desperdício, reduzir os custos, inovar as técnicas e aumentar a eficiência.

Mitchell finaliza destacando como seu trabalho ilustra alguns postulados da Escola Institucionalista. Explica que, nas condições da economia monetária, os cidadãos estão submetidos a motivações conflitantes, de um lado, voltados aos objetivos individuais de fazer dinheiro, e, de outro, inclinados a promover o bem-estar da comunidade e do país. A economia monetária colocou essas motivações a seu serviço de várias formas, e algumas delas já foram explicitadas por outros estudiosos. De sua parte, o objetivo com pesquisa foi o de descrever em detalhes a maneira como as exigências técnicas de economia monetária sujeitam a atividade econômica a alterações contínuas de expansão e depressão.[2]

14.2 A nova sociedade capitalista de John Kenneth Galbraith (1908-2006)

Galbraith nasceu no Canadá, mas desenvolveu sua carreira de economista nos Estados Unidos. Seus primeiros estudos se concentraram em temas econômicos da agricultura, área na qual se especializou. Desempenhou inúmeras funções acadêmicas em importantes universidades norte-americanas, incluindo Harvard. Foi diretor da divisão de controle de preços criada nos Estados Unidos durante a Segunda Guerra Mundial. Depois do conflito, desempenhou funções em órgãos econômicos governamentais, produzindo análises sobre a economia japonesa e a alemã. Era ligado ao Partido Democrata, foi colaborador do governo Kennedy e embaixador dos Estados Unidos na Índia. Sua postura crítica em relação a algumas ilusões da sociedade norte-americana (a existência de uma economia baseada na livre concorrência) e ao controle exercido pelas grandes corporações monopolistas sobre o mercado e os meios de formação da opinião, seu talento para a polêmica e sua capacidade de apresentar temas complexos da economia de forma didática tornaram-no muito popular nos Estados Unidos. Galbraith faleceu em 2006, aos 98 anos.

[2] MITCHELL, Wesley, *op. cit.*

Entre suas obras, encontram-se: *A theory of price control*, de 1952; *The great crash, 1929*, de 1955; *The economics discipline*, de 1967; *The age of uncertainty*, de 1977; *A sociedade justa: uma perspectiva humana*, de 1996. As mais importantes são: *American capitalism: the concept of countervailing power*, de 1951; *The affluent society*, de 1959; *The new industrial State*, de 1967. Elas foram as responsáveis pela projeção do autor no debate público dos problemas econômicos nos Estados Unidos.

Na obra de 1951, *American capitalism: the concept of countervailing power*, Galbraith faz uma crítica da concepção neoclássica do mercado, empreende uma análise concreta da realidade econômica norte-americana, procura explicitar o papel desempenhado pelas grandes corporações e propõe formas de organização e ação para enfrentar o poder que os monopólios exercem no mercado nos Estados Unidos.

Na concepção neoclássica, as empresas e os consumidores são os dois agentes a partir dos quais o mercado das economias industriais modernas opera. Esses agentes instituem o mercado na medida em que desencadeiam ações racionais (portanto previsíveis), visando à realização de seus interesses particulares, isto é, as empresas buscando o lucro e os consumidores, a aquisição de produtos que atendam às suas necessidades segundo uma estratégia de maximização da utilidade. A interação dos agentes econômicos num ambiente de concorrência e liberdade permitiria às empresas identificar as variações da demanda, as quais seriam úteis para reiterar ou redefinir suas estratégias de ação e de investimentos, visando uma alocação ótima dos recursos que adequassem a oferta à demanda e a conseqüente preservação-restauração do equilíbrio do sistema econômico. Nesse modelo, quando o Estado promove alguma intervenção na economia e no mercado, ele interfere na livre interação entre os agentes, afasta o processo de alocação de recursos do seu nível ótimo e estimula fatores que alimentam o desequilíbrio do sistema econômico.

Para Galbraith, o mercado realmente existente nos Estados Unidos possuía características e operava de forma um pouco distinta daquela prevista pelo modelo neoclássico. Ele argumentava que, no caso dos Estados Unidos, o desenvolvimento econômico e a concorrência conduziram, do lado da produção, a um processo de incorporação das empresas menores pelas maiores, cujo resultado foi a formação, em inúmeros setores, de grandes corporações monopolistas, que exerciam um grande controle sobre os preços e até sobre a quantidade física da produção (numa linha de análise próxima à apresentada por Veblen), e, do lado do consumo, ao surgimento de um mercado de produtos conspícuos, que era expressão do crescente nível de desigualdade que atingia o sistema econômico.

Diante dessa realidade, Galbraith argumentava que o poder econômico e político das grandes corporações monopolistas e os efeitos da crescente desigualdade deveriam ser enfrentados por um poder compensador. Esse poder consistia em formas de organização, como sociedades de defesa do consumidor, sindicatos, cooperativas, cujo principal objetivo seria exercer força e pressão contrária aos interesses das grandes corporações, procurando estabelecer limites à sua atuação e influência.

Em *The affluent society*, de 1959, Galbraith analisa o tipo de relação existente entre as esferas da produção e das trocas no momento da implantação da sociedade industrial, em fins do século XVIII e início do XIX, e aquele que existia em meados do século XX, quando a sociedade industrial se encontrava plenamente estabelecida.

Para o autor, o sistema industrial surgiu no interior de uma ordem econômica em que a necessidade impelia à produção, isto é, a demanda exercia uma grande pressão sobre a esfera produtiva, que se debatia entre a carência de recursos e as limitações técnicas. Tais relações se inverteram na moderna sociedade industrial, pois, nesse novo contexto, a imensa capacidade de produção libertou o homem das necessidades básicas e criou um mundo de abundância. Entretanto, esse novo mundo, no qual a riqueza poderia fluir em grande quantidade, não estava livre de restrições, elas continuariam a existir, apenas mudando de natureza. Nas condições atuais, as restrições resultariam dos interesses das grandes corporações monopolistas que controlam a oferta, o mercado e os preços, para garantir seus lucros, de tal forma que o imenso potencial de produção de riquezas existente na sociedade se volta para atender às necessidades de reprodução do capital dos setores monopolistas em detrimento das necessidades de um amplo espectro de consumidores. Galbraith sugere que esse paradoxo, no qual um sistema com grande potencialidade de produção de riqueza convive com o crescimento da desigualdade e da "pobreza pública", poderia ser superado se os investimentos destinados à produção de artigos de luxo fossem redirecionados e transformados em investimentos públicos voltados para a promoção do bem-estar social.

Ele considerava o *The new industrial State* seu livro mais importante. Nesse trabalho, desenvolve três idéias principais. A primeira retoma a crítica aos

neoclássicos, negando que o modelo do livre mercado corresponda ao padrão ideal de eficiência econômica e que a intervenção do Estado seja prejudicial ao sistema. Ao contrário, ele alinha uma série de argumentos para demonstrar que os interesses corporativos e a atuação do Estado são convergentes na medida em que as políticas públicas de combate ao desemprego e os investimentos estatais mantêm a demanda "aquecida" e estimulam a produção. Além disso, o Estado teria papel decisivo na garantia de financiamento ao setor privado, naqueles setores nos quais o retorno do investimento tende a ocorrer em prazos muitos longos, e na formação de mão-de-obra qualificada, por meio dos investimentos públicos realizados na esfera educacional. Por fim, o Estado também teria os relevantes papéis de mediador de preços e salários e de planejador, garantindo uma certa previsibilidade e racionalidade ao desenvolvimento econômico.

A segunda tese diz respeito aos efeitos que o desenvolvimento econômico e o colapso do livre mercado provocaram nas relações entre a propriedade e o comando das empresas. Ele argumenta que essas mudanças alteraram profundamente as relações de poder no interior das empresas e da sociedade. Com o crescimento do campo de atuação das corporações, das dimensões do mercado, da complexidade dos processos de produção e de gestão e das tarefas de planejamento, os proprietários viram-se obrigados a delegar, a um conjunto cada vez maior de técnicos e especialistas, as tarefas de administração dos negócios. À medida que esse "corpo técnico" se constituiu, ele se tornou o foco de convergência de um grande volume de informações necessárias para o processo de tomada de decisões estratégicas das corporações, que nem sempre estavam ao alcance dos proprietários em toda a sua extensão e complexidade. Essa posição estratégica da tecnocracia na hierarquia das empresas conferiu-lhe imenso poder, praticamente separando a propriedade e o comando das empresas, circunstância que combina perfeitamente com o modelo de gestão das S/A. Nas empresas em que a tecnocracia "assumiu o poder", ocorreu um deslocamento nos objetivos dos negócios corporativos. Segundo o autor, ao objetivo primitivo de busca do lucro, que é a meta central do proprietário com o negócio, a tecnocracia agrega um conjunto mais amplo de objetivos interligados, que altera profundamente a atuação da empresa e o papel que ela desempenha na sociedade. Entre os novos objetivos determinados pela tecnocracia estariam aqueles relacionados à preservação do seu poder na hierarquia, um crescimento menor mas permanente, que preserve um nível de ganho que remunere os

investidores mas garanta investimentos expressivos em tecnologia de ponta que assegurem a posição da corporação na vanguarda.

A terceira idéia afirma que essas transformações repercutem profundamente na sociedade, à medida que o papel central desempenhado pela tecnologia leva a uma redução do contingente operário e enfraquecimento dos seus organismos de representação. Por outro lado, a preocupação dos gestores em manter o desempenho da empresa tenderia a torná-los mais flexíveis nas negociações com os trabalhadores para evitar paralisações, por exemplo. Essa nova orientação teria o efeito de mudar a atitude dos trabalhadores, pois eles passariam a associar a melhoria nas suas condições de vida ao desenvolvimento de uma carreira na empresa, fortalecendo a identidade com a corporação, enfraquecendo os laços com suas associações de classe e diminuindo sua expressão política na sociedade.

Galbraith concluiu que o advento dessa nova ordem corporativa criou um sistema econômico com o potencial de libertar o homem do reino da necessidade e atenuou os conflitos sociais. O problema que o autor aponta é que os objetivos determinados pela tecnocracia, para o bem das corporações, têm subordinado freqüentemente os objetivos relacionados à promoção do bem-estar social, e prova disso são a intensificação da corrida armamentista, as ameaças ambientais e o crescimento da pobreza. Além disso, a necessidade de manter um estímulo sistemático ao consumo faz com que as corporações exerçam um controle rigoroso sobre o mercado e os meios de comunicação, visando orientar as escolhas dos consumidores e restringindo a liberdade. Desse ponto de vista, seria necessário admitir que haveria mais convergência do que se supõe entre o sistema corporativo ocidental e o regime soviético, na medida em que, nos dois casos, o poder estaria nas mãos de uma tecnocracia (privada, no Ocidente, e partidária, no sistema soviético), os conflitos sociais seriam atenuados e a liberdade, ameaçada. Por fim, restaria a constatação de que o desenvolvimento econômico logrado pelo capitalismo e pelo regime soviético não foi capaz de consolidar a democracia política nem de submeter a produção às necessidades sociais.[3]

Entre as principais contribuições da Escola Institucionalista, podemos destacar o avanço que ela proporcionou em todos os campos relacionados à economia

[3] GALBRAITH, John Kenneth. *O novo Estado industrial*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. Coleção Os economistas.

aplicada. No que se refere às suas fragilidades, o principal aspecto diz respeito à fragmentação que caracterizou as suas descrições, apesar dos reiterados compromissos de que as análises deveriam ser abrangentes e proporcionar uma compreensão integrada e coesa da vida econômica. As abordagens dessa escola nunca conseguiram desdobrar uma teoria que apresentasse o funcionamento do mecanismo geral da vida econômica. Esse **relativismo** e o predomínio do **método indutivo** produziam estudos muito circunscritos às determinações de tempo e lugar, fornecendo inúmeros argumentos aos seus críticos, pois, destituído do atributo de universalidade, como esse conhecimento poderia almejar o estatuto de ciência?

Questões

1. Comente sobre o sentido ou a tônica dos princípios da Escola Institucionalista Norte-Americana.
2. Quais os principais motivos do ciclo econômico na interpretação de Mitchell?
3. Para Galbraith, qual o impacto do surgimento das corporações monopolistas na sociedade capitalista?
4. Quais os obstáculos para a promoção do bem-estar social?
5. Quais as mudanças que ocorreram nas empresas após a ascensão da tecnocracia?

Referências

GALBRAITH, John Kenneth. *O novo Estado industrial*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. Coleção Os economistas.

HUGON, Paul. *História das doutrinas econômicas*. São Paulo: Atlas, 1959.

MITCHELL, Wesley. *Os ciclos econômicos e suas causas*. São Paulo: Abril Cultural, 1984. Coleção Os economistas.

ROLL, Eric. *História das doutrinas econômicas*. São Paulo: Cia. Editora Nacional, 1971.

SANDRONI, Paulo. *Dicionário de economia do século XXI*. Rio de Janeiro/São Paulo: Record, 2005.

Sites

http://www.dec.ufcg.edu.br/biografias/EcWCMitc.html

http://cepa.newschool.edu/het/profiles/galbraith.htm

http://www.blupete.com/Literature/Biographies/Philosophy/Galbraith.htm

capaz de exercer influência sobre a civilização e sobre os progressos dos povos menos avançados, nem de fundar colônias. O país estritamente agrícola será infinitamente inferior ao país ao mesmo tempo agrícola e manufatureiro. O primeiro, econômica e politicamente, depende sempre, mais ou menos, das nações estrangeiras que recebem seus produtos agrícolas em troca de seus artigos fabricados. Não pode determinar por si mesmo a extensão da sua produção; necessita aguardar as compras do estrangeiro. Os compradores, que são povos ao mesmo tempo agrícolas e manufatureiros, produzem eles próprios quantidades enormes de matérias-primas e produtos alimentícios e pedem aos povos agrícolas apenas o necessário para suprir o seu "déficit". Estes dependem, pois, para suas vendas, da eventualidade da maior ou menor abundância da colheita dos povos agrícolas e manufatureiros; além disso, terão como rivais outros povos agrícolas, de sorte que a saída dos seus produtos, já muito incerta, torna-se mais incerta ainda. Enfim, estão expostos a ver suas relações com as nações manufatureiras interrompidas pela guerra ou por medidas comerciais, sofrendo então o duplo inconveniente de não encontrar compradores para o excesso de sua produção agrícola e de se verem privados dos artigos fabricados de que necessitam. [...]

Cap. II[2]

Emulação pecuniária

[...] Os bens materiais, sejam eles adquiridos agressivamente por esforço próprio, sejam eles adquiridos passivamente por herança de outros, tornam-se a base convencional da honorabilidade. A riqueza, no início valiosa simplesmente como prova de eficiência, se torna no entendimento popular um ato meritório por si mesmo. A riqueza é agora coisa honrosa intrinsecamente e confere honra ao seu possuidor. Por meio de um novo refinamento, a riqueza adquirida passivamente por transmissão de antepassados, ou outros antecessores, se torna logo ainda mais honrosa do que a riqueza adquirida por esforço próprio; esse desenvolvimento está, contudo, num estágio posterior, na evolução da cultura pecuniária, e dele falar-se-á no seu devido tempo.

[...]

Os membros da comunidade que não atingem esse padrão de proeza ou de riqueza, embora indefinidos, sofrem na estima de seus companheiros;

2 VEBLEN, Thorstein. *A teoria da classe ociosa*: um estudo econômico das instituições. São Paulo: Abril Cultural, 1983. Coleção Os economistas.

conseqüentemente, sofrem também na sua própria estima, já que a base usual da própria estima é o respeito dos outros. Somente os indivíduos de temperamento excepcional conseguem, diante da desaprovação da comunidade, conservar em última análise a própria estima. Aparentemente, existem exceções a essa regra, especialmente entre pessoas de fortes convicções religiosas; mas essas exceções aparentes não se podem considerar como exceções reais, porque tais pessoas se apóiam usualmente na aprovação presumível de alguma testemunha sobrenatural de suas ações.

[...]

Pela sua própria natureza, o desejo de riquezas nunca se extingue em indivíduo algum, e evidentemente está fora de questão uma saciedade do desejo geral ou médio de riqueza. Nenhum aumento geral de riqueza na comunidade, por mais geral, igual ou "justa" que seja a sua distribuição, levará mesmo de longe ao estancamento das necessidades individuais, porque o fundamento de tais necessidades é o desejo de cada um de sobrepujar todos os outros na acumulação de bens. [...]

[...]

Além disso, também o poder que a riqueza dá constitui um motivo para a acumulação. [...] O sucesso relativo, medido pela odiosa comparação pecuniária com outros, se torna o fim convencional da ação humana. O fim legítimo e normalmente aceito de todo esforço passa a ser a consecução de uma comparação favorável com outros homens; a repugnância pela futilidade em grande parte, portanto, coincide com o incentivo da emulação. Tal repugnância acentua a luta pela honorabilidade pecuniária, punindo com uma desaprovação mais incisiva todas as falhas e todos os sinais de falhas no tocante ao sucesso pecuniário. Esforço deliberado passa a significar, essencialmente, esforço dirigido para um resultado mais favorável relativamente à acumulação de riqueza. Entre os motivos que levam os homens a acumular riqueza, avulta, portanto, como o primeiro deles, tanto em intensidade como em amplitude, o motivo da emulação pecuniária.

Ao usar a expressão "invejosa", é talvez desnecessário notar que nenhuma intenção existe de elogiar ou depreciar, nem de recomendar ou lastimar qualquer dos fenômenos por ela caracterizados. Usa-se aqui o termo num sentido técnico para descrever a comparação entre os indivíduos, classificando-os e estimando-os no tocante ao seu valor relativo num sentido estético ou moral; o termo é usado para designar os graus relativos de auto-satisfação, segundo os quais os homens podem legitimamente ser vistos por eles mesmos e por outros. Uma comparação odiosa é o processo de estimativa das pessoas relativamente ao seu valor. (p. 18-20)

Cap. III[1]

Ócio conspícuo

O efeito imediato da luta pecuniária, que se acabou de descrever em suas linhas gerais, seria o de tornar os homens laboriosos e frugais, se não interviessem outras forças econômicas ou outros elementos do processo de emulação. Na verdade, é o que acontece em parte com as classes inferiores, cujo meio normal de adquirir bens é o trabalho produtivo. Isso é ainda mais verdadeiro quanto às classes trabalhadoras nas comunidades sedentárias do estágio agrícola, nas quais existe considerável subdivisão da propriedade e cujas leis e costumes garantem a tais classes uma parte mais ou menos definida do produto de seu trabalho. Essas classes inferiores não podem evitar o trabalho; assim sendo, o fato de trabalharem não parece muito vergonhoso, pelo menos entre essas próprias classes. Pelo contrário, sendo o trabalho o seu modo de vida reconhecido e aceito, os indivíduos se orgulham da eficiência no trabalho por ser essa a única maneira de emulação que lhes é permitida. Para os indivíduos aos quais é impossível adquirir bens e competir apenas no campo da eficiência produtiva e da poupança, a luta pela honorabilidade pecuniária resulta de certo modo num aumento de diligência e de parcimônia. Contudo, certos traços secundários do processo de emulação, de que não se tratou ainda, intervêm, circunscrevendo e modificando substancialmente a emulação, levando-a a outras direções, tanto entre as classes pecuniariamente inferiores como na classe superior.

Comporta-se diferentemente a classe pecuniária superior, que é a preocupação principal deste estudo. Também para ela não está ausente o incentivo para a diligência e a poupança; mas a sua ação é de tal modo modificada pelas exigências secundárias da emulação pecuniária, que toda tendência nessa direção é praticamente cancelada, tendendo a não ter qualquer efeito o incentivo para a diligência. A mais forte das exigências secundárias da emulação, que é igualmente a de mais amplo alcance, é o requisito de abstenção de qualquer trabalho produtivo. Isso é verdade principalmente no estágio bárbaro da cultura. Na cultura predatória, o trabalho se associa, nos hábitos de pensamento dos homens, à fraqueza e à sujeição a um senhor. Ele é, portanto, marca de inferioridade, sendo considerado indigno do homem em sua plena capacidade. Em virtude

1 VEBLEN, Thorstein. *op. cit.*

dessa tradição, sente-se o trabalho como humilhante; a tradição perdura ainda. Com o progresso da diferenciação social, ela adquiriu a força axiomática que lhe confere sua longa duração e sua incontestada vigência. (p. 21)

Cap. IV[3]

Consumo conspícuo

[...] Nenhuma classe da sociedade, nem mesmo a mais abjetamente pobre, abre mão da totalidade do consumo conspícuo costumeiro. Os últimos artigos dessa categoria de consumo não são por ela abandonados, exceto mediante os rigores da mais aflitiva necessidade. Grande soma de esqualidez e privação será suportada antes que ela ponha de parte a última tetéia ou a derradeira pretensão à decência pecuniária. Não há classe nem país que tão abjetamente cedessem à pressão da necessidade física, a ponto de se recusarem todas as satisfações dessa necessidade mais alta ou espiritual.

[...]

Enquanto a comunidade ou o grupo social são bastante pequenos e bastante compactos para serem eficazmente atingidos apenas pela notoriedade comum, isto é, na medida em que o ambiente humano, ao qual o indivíduo é obrigado a se adaptar no tocante à boa reputação, se limita à esfera de seus conhecimentos pessoais e do falatório da vizinhança –, nessa medida, um método é quase tão eficaz quanto o outro. Ambos, pois, servirão igualmente bem durante os primeiros estágios de desenvolvimento social. Mas, quando a diferenciação aumenta e se torna necessário atingir um ambiente humano mais vasto, o consumo começa a superar o ócio como meio ordinário de decência. Isso é especialmente verdadeiro durante a última fase econômica pacífica. Nessa altura, os meios de comunicação e a mobilidade da população expõem o indivíduo à observação de muitas pessoas que não têm outros meios de julgar a sua boa reputação, exceto mediante a exibição de bens (e talvez de educação) que ele esteja apto a fazer enquanto estiver exposto à sua observação direta.

A moderna organização da indústria opera na mesma direção também por outra linha. As exigências do moderno sistema industrial freqüentemente justapõem os indivíduos e os estabelecimentos domésticos, entre os quais existe pouco contato que não esse de justaposição. Os vizinhos de uma pessoa, mecanicamente falando, muitas vezes não são seus vizinhos sociais, nem mesmo

[3] VEBLEN, Thorstein. *op. cit.*

seus conhecidos: e todavia a sua boa opinião transitória possui um alto grau de utilidade. O único meio prático de impressionar esses observadores não simpatizantes da nossa vida cotidiana é a demonstração ininterrupta da nossa capacidade de pagar. Na comunidade moderna, há também uma freqüência mais assídua de grandes reuniões de gente que desconhece o nosso modo de vida, em lugares como a igreja, o teatro, o salão de baile, os hotéis, os parques, as lojas e semelhantes. A fim de impressionar esses observadores efêmeros, e a fim de manter a satisfação própria em face da observação deles, a marca da força pecuniária da pessoa deve ser gravada em caracteres que, mesmo correndo, se possa ler. É, portanto, evidente que a presente tendência do desenvolvimento vai na direção de aumentar, mais que o ócio, o consumo conspícuo.

[...]

O consumo se torna elemento muito mais importante no padrão de vida dos que vivem na cidade do que no padrão de vida dos que vivem no campo. Entre a população campesina, seu lugar é, em certa extensão, ocupado pela poupança e os confortos domésticos, conhecidos por intermédio das conversas da vizinhança o suficiente para servirem ao idêntico propósito geral de boa reputação pecuniária. Esses confortos caseiros e o ócio ao qual as pessoas se entregam – lá, onde o ócio é usual – são, naturalmente, em grande parte, classificados como artigos de consumo conspícuo, e quase o mesmo se pode dizer das poupanças. (p. 42-43)

A natureza do planejamento industrial[4]

5. Evidenciam-se dessa análise dois pontos de certo interesse. Primeiro, é claro que o planejamento industrial está francamente ligado ao tamanho. A grande organização pode tolerar a incerteza do mercado, o que não se dá com uma firma menor. Pode escapar dele por meio de contratos, o que a firma menor não pode fazer. A integração vertical, o controle dos preços e da demanda do consumidor e a absorção recíproca da incerteza do mercado, por meio de contratos de longo

[3] ATKIN, Wiard et al., *op. cit.*

[4] GALBRAITH, John Kenneth. *O novo Estado industrial.* São Paulo: Abril Cultural, 1982. Coleção Os economistas.

prazo entre as firmas, tudo isso favorece a grande empresa. E, conquanto as firmas menores possam apelar ao Estado para que fixe preços e garanta a demanda, tal garantia é também dada pelo Estado à grande firma industrial, quando mais necessária. Essas circunstâncias – tecnologia de precisão, grandes investimentos de tempo e capital – tornam razoavelmente certo que a maior parte das obras do governo será feita por grandes organizações.

[...]

A segunda conclusão é que o inimigo do mercado não é a ideologia e, sim, o engenheiro. Na União Soviética e nas economias do tipo soviético, os preços são francamente dirigidos pelo Estado. A produção não responde à demanda do mercado, mas é determinada pelo planejamento global. Nas economias ocidentais, os mercados são dominados pelas grandes firmas. Estas estabelecem os preços e procuram garantir uma demanda para o que têm para vender. Assim, os inimigos do mercado são bem visíveis, embora, em questões sociais, raramente tenha havido um tal caso de erro de identidade. Eles não são socialistas. Nos dois casos, os inimigos são a tecnologia adiantada, a especialização e a organização de homens e processos que ela requer, e o resultante investimento de tempo e capital. Eles é que fazem o mercado funcionar mal quando se necessita de maior segurança – quando o planejamento é fundamental. A grande empresa moderna do Ocidente e o atual aparelho do planejamento socialista são acomodações variantes da mesma necessidade. É permitido a todo homem livre detestar essa acomodação. Mas ele tem de dirigir seu ataque à causa. Não deve pedir que aviões a jato, usinas de energia nuclear ou mesmo os automóveis modernos, no volume atual, sejam produzidos por firmas sujeitas a preços indeterminados e à demanda não dirigida. Ele deve pedir, como se afirmou, que não sejam produzidos. (p. 36-37)

A tecnoestrutura[5]

7. No passado, a liderança na empresa identificava-se com o empresário – o indivíduo que unia a propriedade ou o controle do capital com a capacidade de organizar os outros fatores de produção e, na maioria dos contextos, com a capacidade de fazer inovações. Com o advento da sociedade anônima moderna, o surgimento da organização exigida pela tecnologia e pelo planejamento modernos e a separação entre o dono do capital e o controle da empresa, o empresário não mais existe como pessoa individual na empresa industrial amadurecida. Conversações cotidianas, exceto nos manuais de economia, reconhecem essa alteração. Elas substituem o empresário, como força direcional da empresa, pela administração. Esta é uma entidade coletiva e imperfeitamente definida; nas grandes companhias, abrange o presidente da diretoria, o presidente da empresa, os vice-presidentes com importantes equipes ou responsabilidade departamental, os ocupantes de outros cargos relevantes e, talvez, chefes de divisões ou de departamentos não incluídos acima. Inclui, porém, somente pequena proporção dos que, como participantes, contribuem com as informações para as decisões de grupo. Este último grupo é muito grande; estende-se desde os funcionários mais graduados da organização até encontrar-se, no perímetro externo, com os escriturários e operários, cuja função é ajustar-se mais ou menos mecanicamente às ordens ou à rotina. Abrange todos os que trazem conhecimentos especializados, talento ou experiência às tomadas de decisão de grupo. Este, e não o restrito grupo de diretores, é a inteligência orientadora – o cérebro – da empresa. Não há um nome para todos os que participam da tomada de decisão de grupo ou para a organização que eles formam. Proponho dar a essa organização o nome de Tecnoestrutura. (p. 64)

[5] GALBRAITH, John Kenneth, *op. cit.*

Cap. VII[6]

A sociedade anônima

Poucos assuntos de estudo sério têm sido mais improdutivos que o estudo sobre a grande sociedade anônima moderna. As razões são muito claras. Uma vívida imagem do que deveria existir age como um substituto da realidade. Perseguir essa imagem, portanto, impede de perseguir a realidade.

Para os fins de pesquisa erudita, a sociedade anônima possui uma imagem legal nítida. Seu propósito é fazer negócios como o faria um indivíduo, mas acrescido da capacidade de reunir e usar o capital de várias ou muitas pessoas. Conseqüentemente, ela pode empreender tarefas que estão além do alcance de qualquer pessoa sozinha. E protege aqueles que fornecem o capital, limitando-lhes a responsabilidade na proporção do investimento original, garantindo-lhes um voto nos assuntos importantes da empresa, definindo os poderes e a responsabilidade de diretores e funcionários e dando-lhes acesso aos tribunais para a reparação de danos. À parte essa capacidade de mobilizar capital e sua menor ligação com a vida ativa de qualquer indivíduo, não se considera que a sociedade anônima difira funcionalmente da firma individual ou da sociedade limitada. Sua finalidade, como a deles, é realizar negócios em termos eqüitativos com outras firmas e ganhar dinheiro para seus donos.

[6] GALBRAITH, John Kenneth, *op. cit.*

Essas sociedades existem e em grande número, mas nos surpreenderíamos se o interesse natural do estudioso de economia estivesse na firma local de pavimentação ou na oficina de consertos de carroçarias. Será que não está na General Motors, Exxon, IBM e General Electric?

Essas firmas, entretanto, afastam-se nitidamente da imagem legal. Em nenhuma delas o capital reunido pelos primeiros investidores é apreciável; em qualquer delas, ele poderá ser pago por umas poucas horas ou dias de ganhos. Em nenhuma delas o acionista individual finge ter poder. Em todos os quatro casos, a sociedade anônima exerce muito mais influência sobre os mercados onde compra materiais, componentes e mão-de-obra e nos quais vende seus produtos acabados, do que comumente se imagina ser o caso da firma de um só dono. (p. 65)

O futuro do sistema de planejamento[7]

[...]

O sistema de planejamento não tem capacidade inerente para regular a demanda total – para garantir uma oferta de poder aquisitivo suficiente para adquirir aquilo que ele, sistema, produz. Nisso, ele confia, portanto, no Estado. No pleno emprego, não há mecanismo para manter estáveis os preços e salários. Essa estabilização também é (ou será um dia) função do Estado. Os sistemas do tipo soviético também fazem um cálculo cuidadoso da renda que está sendo fornecida em relação ao valor dos bens disponíveis para compra. A estabilização de salários e preços em geral é, certamente, conseqüência natural da fixação de índices individuais de preços e salários.

Finalmente, o sistema de planejamento tem que se apoiar no Estado no tocante à mão-de-obra treinada e instruída, agora o fator decisivo da produção. O mesmo se dá também com o industrialismo socialista. O vôo do primeiro Sputnik precipitou nos Estados Unidos uma grande preocupação de época pelas condições do ensino científico e técnico. Muitos, que antes não se dispunham a encontrar virtude alguma no socialismo, alegaram que o sistema soviético, com sua mais alta prioridade para as funções do Estado, entre as quais a educação figura com proeminência, teve uma vantagem natural nesse sentido.

Assim, a convergência entre os dois sistemas de planejamento ostensivamente diferentes ocorre em todos os pontos fundamentais, o que é uma coisa sobremodo afortunada. Com o tempo, e talvez em menos tempo do que se pode imaginar, liquidará com a idéia de um inevitável conflito baseado em diferenças inconciliáveis. Não se concordará logo com isso. Marx não previu a convergência, e, segundo a interpretação apropriada, atribuiu-se-lhe um poder notável e até mesmo sobrenatural de prever tudo. Aqueles, do outro lado, que falam do abismo intransponível que divide o mundo livre do mundo comunista e a livre iniciativa do comunismo, estão protegidos por uma crença igualmente eclesiástica de que, qualquer que possa ser a evolução da livre iniciativa, não pode jamais vir a assemelhar-se ao socialismo. Essas posições, porém, devem sobreviver à evidência apenas certo tempo. Somente o ideólogo mais comprometido ou o propagandista mais fervoroso pode resistir firmemente à impressão de que um crescente número de pessoas os consideram antiquados. A vaidade é uma grande força da modernização intelectual.

Reconhecer que os sistemas de planejamento são convergentes em seu desenvolvimento contribuirá – imagina-se – para se chegar a um acordo quanto aos perigos comuns da competição armamentista, terminando com ela ou deslocando-a para áreas mais benignas. Talvez nada lance mais luz sobre o futuro do sistema de planejamento do que isso, pois implica, em contraste com as imagens atuais, que, juntamente com o sistema de mercado e as instituições públicas a ele associadas, poderá haver um futuro.

3. Dada a profunda dependência do sistema de planejamento para com o Estado e a natureza de sua relação motivacional com este, isto é, sua identificação com os objetivos públicos e a adaptação destes às suas necessidades, o sistema não será muito tempo considerado como algo à parte do governo. Antes, será cada vez mais encarado como parte de um complexo muito maior, que abrange o próprio sistema de planejamento e o Estado. A iniciativa privada antigamente era assim caracterizada porque se subordinava ao mercado, e aqueles no comando obtinham seu poder pela posse da propriedade privada. A companhia moderna já não está subordinada ao mercado; aqueles que a dirigem já não dependem da posse de propriedade para exercer sua autoridade. Devem ter autonomia dentro de uma estrutura de objetivos. Isso, porém, lhes permite trabalhar facilmente em associação com a burocracia e, na verdade, fazer para ela tarefas que ela não possa fazer ou não saiba fazer tão bem por si mesma. [...] (p. 282-283)

7 GALBRAITH, John Kenneth, *op. cit.*

No início da década de 1960, Schultz criticou as estimativas feitas nos países desenvolvidos, que indicavam uma tendência de redução no estoque de capital em relação à renda no longo prazo. Ele defendeu que essa estimativa era equivocada, pois ela não considerava os investimentos em capital humano no estoque de capital; em outras palavras, apenas uma parte do capital estava sendo considerada na estimava de longo prazo da relação capital-renda. Assim como o capital humano (representado por investimentos em educação, treinamento, saúde, desenvolvimento de conhecimentos e habilidades) vinha desempenhando um papel cada vez maior no aumento da produtividade e da lucratividade, ele também era responsável pelo inesperado crescimento da renda dos trabalhadores. A crescente qualificação dos trabalhadores era a principal responsável pela elevação dos salários no mercado de trabalho.

Para Schultz, portanto, o desenvolvimento depende menos dos investimentos em capital fixo e mais dos investimentos em recursos humanos. Um país não pode se beneficiar das vantagens da tecnologia e dos procedimentos modernos de trabalho na agricultura e na indústria se não realizar grandes investimentos em seres humanos.

17.3 Joseph Alois Schumpeter (1883-1950)

Schumpeter nasceu na Morávia, província da Áustria, hoje pertencente à República Checa. Filho de um industrial têxtil, estudou Direito e Economia na Universidade de Viena, graduando-se em Direito em 1906. Sua carreira universitária iniciou-se em 1909, na Universidade de Czernowitz, onde permaneceu por pouco tempo. Passou o biênio 1913-1914 nos Estados Unidos, como professor visitante da Universidade de Columbia, em Nova York. Após a Primeira Guerra Mundial, voltou para a Áustria, decidido a ingressar na carreira política. Em virtude de sua reconhecida preparação teórica, foi convidado a ocupar o Ministério da Fazenda, no qual permaneceu por apenas alguns meses, renunciando em meio a grave crise financeira. Apesar da sua gestão catastrófica à frente das finanças públicas, logo a seguir foi convidado para dirigir importante casa bancária austríaca, que acabou falindo em 1924, imersa em inúmeras irregularidades. Diante das dificuldades de conciliar suas habilidades teóricas com a adversa realidade do pós-guerra, aproveitou uma oportunidade para retornar à academia, tornando-se professor de Economia na Universidade de Bonn, na qual

permaneceu até 1932. Nesse ano se transferiu para os Estados Unidos, onde construiu brilhante carreira como professor de Economia em Harvard. Foi presidente da Econometric Society (1937-1941) e o primeiro economista não-americano da American Economic Association (1948).

Entre as suas principais obras, destacam-se: *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, de 1912; *Business cycles*, de 1939; *Capitalism, socialism and democracy*, de 1942; *History of economic analysis*, publicação póstuma de 1954.

Além da sua obra clássica sobre a história da análise econômica, as contribuições mais importantes de Schumpeter podem ser agrupadas em dois campos: os estudos teóricos sobre o desenvolvimento capitalista e sua abordagem sobre os ciclos econômicos.

Nos seus estudos de 1912, nos quais apresenta sua teoria do desenvolvimento capitalista, ele inicia a abordagem demonstrando que a vida econômica sob o capitalismo opera como um fluxo circular, isto é, o sistema tende a se repor, ano após ano. Naturalmente, nessa condição, a população e a produção crescem, mas o sistema econômico opera sempre no sentido de buscar uma nova situação de equilíbrio, que é diferente da anterior, mas apenas se adapta, de um ponto de vista estritamente quantitativo, às novas exigências. O único fenômeno que pode romper esse padrão de reprodução é a ação do empresário empreendedor, por meio de uma **inovação**.

As inovações podem ser agrupadas em cinco classes: 1. fabricação de um novo bem; 2. criação de um novo método de produção; 3. acesso a um novo mercado; 4. acesso a uma nova fonte de matérias-primas; e 5. nova forma de organização econômica, como um monopólio. Entretanto, não é qualquer tipo de inovação que tem a propriedade de promover mudança qualitativa na reprodução do sistema. Entende-se por inovação as mudanças que atendem a dois requisitos básicos: primeiro, são aplicadas na vida econômica (invenções que não são aplicadas não são inovações); segundo, devem ser introduzidas em grupo. Ocorrências desse tipo não são freqüentes, mas, quando uma inovação introduzida por um empreendedor é rapidamente replicada pelos demais e se generaliza pelo sistema, cria uma onda de otimismo e prosperidade, pois amplia o investimento, o emprego, a renda e o crédito. O desenvolvimento econômico consiste nessas mudanças qualitativas de estado do sistema. Como é possível observar, Schumpeter estabelece uma distinção clara entre **crescimento e desenvolvimento econômico.**

O crescimento é um fenômeno relacionado a fatores externos ao sistema e ocorre quando a economia é "arrastada pelas mudanças do mundo à sua volta"[1] e se adapta às novas circunstâncias impostas pela realidade.

Já o desenvolvimento implica mudanças na vida econômica, engendradas pelo próprio sistema, em fenômenos e mudanças qualitativas que criam os pré-requisitos para a etapa seguinte. Ele pode ser descrito como uma

> [...] perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente [...] de tal modo [...] que o novo (ponto de equilíbrio) não pode ser alcançado a partir do antigo mediante passos infinitesimais. Adicione sucessivamente quantas diligências quiser, com isso nunca terá uma estrada de ferro.[2]

Como a inovação é introduzida necessariamente pelo empresário empreendedor, conclui-se que ele é o agente fundamental do processo de desenvolvimento econômico. Coube a Schumpeter chamar atenção para esse aspecto decisivo que, segundo afirma, tinha sido negligenciado pelos demais economistas. O empresário empreendedor é decisivo não só pelo fato de ser o criador e o responsável pela introdução das inovações, mas também porque "intui" as novas oportunidades, novos produtos e desempenha a função de "educar" o desejo do consumidor, "ensinando-o" a desejar produtos novos, diferentes daqueles consumidos habitualmente. A criação de novos hábitos de consumo cria um novo mercado, deslocando as possibilidades de reprodução do sistema para um novo patamar.

Essa ação **criativa**, por sua vez, não pode ser desvinculada das conseqüências **destrutivas** que ela desencadeia, pois as inovações deslocam produtos antigos do mercado, eliminam empresas, processos e métodos de produção antiquados, além de hábitos tradicionais, que são substituídos por novos. Assim, do ângulo da análise de Schumpeter, o binômio **criação-destruição** faz parte da natureza do desenvolvimento econômico.

Ele também não ignorava que, entre os efeitos colaterais da concorrência, encontrava-se o processo de formação dos monopólios. Entretanto, diferentemente dos neoclássicos, não os considerava prejudiciais à economia de mercado nem reclamava a ação do Estado para coibi-los. Do seu ponto de vista, a formação de grandes corporações monopolistas é da natureza do sistema

[1] SCHUMPETER, Joseph A. *Teoria do desenvolvimento econômico*. Introdução: Rubens Vaz da Costa. Trad. Maria Silvia Possas. São Paulo: Abril Cultural, 1982. Coleção Os economistas.
[2] Id.

capitalista e, contrariamente ao que imaginam os liberais ortodoxos, o surgimento dessas empresas não prejudicava a concorrência, apenas deslocava o patamar em que ela ocorria. Normalmente, a concorrência se traduz numa "guerra" de preços, mas, em mercados nos quais atuam empresas monopolistas, a disputa se desloca para outras esferas, como a das inovações tecnológicas e a da organização-gestão da produção. Além disso, como os preços nesses setores tendem a ser mais elevados do que num ambiente de livre concorrência, as maiores margens de lucro atraem empresários empreendedores para o setor, estimulando as inovações, cujos efeitos, no limite, podem desagregar as grandes corporações monopolistas. No longo prazo, portanto, os monopólios não são prejudiciais ao desenvolvimento, pois são agentes inovadores e temporários, a menos que se tornem alvos de políticas protecionistas.

No entanto, em quaisquer circunstâncias (livre concorrência ou concorrência entre monopólios), o empreendedor não será capaz de colocar as inovações em prática se não tiver acesso ao **crédito**. Para Schumpeter, o crédito que financia o investimento é muito mais importante para o desenvolvimento do que o que financia o consumo.

Apesar de Schumpeter reconhecer o papel progressista desempenhado pelo capitalismo e não nutrir a menor simpatia pelo socialismo, ele era pessimista em relação às perspectivas de sobrevivência do sistema capitalista. Essa visão foi apresentada no seu texto de 1942, *Capitalism, socialism and democracy*. O autor argumentava então que o capitalismo, apesar de seu enorme sucesso (e por causa dele), estava condenado a desaparecer e ser superado pelo socialismo basicamente por três fatores.

Em primeiro lugar, ele observava que o desenvolvimento capitalista e a tendência à formação de grandes conglomerados estavam produzindo o efeito de eliminar o agente responsável pelo dinamismo do sistema, o empresário empreendedor. A eliminação podia ocorrer por duas vias: ou pelo desaparecimento dos pequenos e médios negócios, setores nos quais os empreendedores iniciam suas atividades, ou pela criação, no interior das grandes corporações, de equipes técnicas assalariadas que teriam a tarefa de criar e introduzir as inovações. Nesse caso, as equipes tenderiam a se tornar organismos burocráticos, repetindo tarefas cada vez mais rotineiras e previsíveis, isto é, afastar-se-iam cada vez mais das motivações típicas do empresário empreendedor, conduzindo o sistema à estagnação.

Em segundo lugar, o desenvolvimento capitalista estava criando o efeito de separar a propriedade e a gestão da empresa, isto é, estava produzindo uma classe de "proprietários ausentes", de um lado, e de gestores de outro, que não teriam um compromisso efetivo com a preservação da empresa. O mesmo desenvolvimento que estava conduzindo à perda da "substância material" da propriedade (as relações entre o proprietário e as empresas tornavam-se cada vez mais tênues) gerava uma "classe" de intelectuais, cujas inclinações críticas e dificuldades de integração profissional ao sistema tendiam a exercer um papel desagregador sobre a ordem, particularmente quando se amalgamavam às classes desfavorecidas pelo sistema.

Em terceiro lugar, a crescente influência e interferência do Estado na economia, por meio de impostos elevados, gastos públicos excessivos, leis de proteção ao trabalho e de regulamentação do mercado, tenderiam a desestimular o investimento, as inovações e o desenvolvimento. Schumpeter acreditava que a ampliação das esferas de atuação do Estado tendia a evoluir para um capitalismo estatal burocratizado e ineficiente, cujos desdobramentos seriam ou uma volta ao capitalismo ou a transição para o socialismo pleno.

Nas seis décadas que se seguiram a essas análises de Schumpeter, seus diagnósticos pessimistas sobre as chances de sobrevivência do capitalismo não se confirmaram. Diversamente do que o autor imaginava, o sistema, pelo menos até agora, tem revelado uma grande capacidade de gerir e superar as suas dificuldades.

O outro campo de estudos para o qual Schumpeter deixou importantes contribuições foi o dos ciclos econômicos. Muitos autores vinham trabalhando sobre os ciclos econômicos quando ele publicou sua análise. Ela não era propriamente original em suas partes, mas foi muito importante por conseguir apresentar uma visão abrangente sobre os ciclos, sintetizando inúmeros estudos e pesquisas que vinham sendo feitos sobre o tema.

Schumpeter classificou os ciclos em três tipos: o ciclo de Kitchin, o de Juglar e o de Kontradieff. O ciclo de Kitchin[3] estava associado ao comportamento das vendas e compreendia um período aproximado de 40 meses. Assim que as vendas ingressavam numa fase de expansão, as empresas ampliavam seus estoques para se antecipar à demanda. Essa antecipação gerava estímulos à produção, ao emprego e à renda e se prolongava até a redução do ritmo das

[3] Nome dado em homenagem ao empresário sul-africano que foi o primeiro a identificá-lo.

vendas. Aos primeiros sinais de queda nas vendas, as empresas reduziam imediatamente a produção e os estoques até que as vendas voltassem a se acelerar e um novo ciclo recomeçasse.

O segundo ciclo, considerado o mais importante, é o de Juglar.[4] Sua duração varia de nove a dez anos e ele está relacionado às variações no fluxo dos investimentos. O ciclo de Juglar se inicia quando as empresas partem para investimentos na modernização das fábricas e na aquisição de máquinas e equipamentos para ampliar a produção. Esse período dura de quatro a cinco anos. Com o novo parque produtivo instalado, o ritmo de investimentos decai e as máquinas entram numa fase de intensa utilização e desgaste. Esse período se estende por aproximadamente cinco anos. O novo ciclo tem início quando a necessidade de reposição do maquinário desencadeia uma nova onda de investimentos.

O terceiro ciclo, o de Kontradieff[5], tem duração aproximada de 50 a 60 anos e está ligado à introdução de inovações em grande escala. O ciclo se inicia quando um conjunto de invenções e novos métodos de comercialização e produção que vinham se acumulando ao longo de anos começam a ser introduzidos na vida econômica, desencadeando uma onda de inovações. Em geral, essas invenções e esses novos métodos se acumulam, pois as empresas não se sentem seguras para aplicá-los por nunca terem sido testados em sua eficácia. Quando surge a oportunidade e elas são introduzidas com sucesso na vida econômica, todos os demais agentes começam a copiá-las, abrindo um período de expansão dos investimentos, da produção, do emprego e da renda. Esse período corresponde à fase ascendente do ciclo de Kontradieff e dura aproximadamente de 12 a 14 anos. Quando as inovações já estão generalizadas, e o ciclo de inovações se esgota, o ritmo dos investimentos se reduz, as empresas contratam menos crédito e o ritmo de crescimento decai. Inicia-se uma fase de diminuição da produção, do emprego e da renda, orientando a economia numa rota da recessão. Quando a retração da atividade econômica num ciclo longo coincide com as fases de retração de um ciclo de Juglar e de Kitchin, o sistema evolui para uma depressão econômica. A fase que vai da reversão da prosperidade até a depressão, compreende um período de aproximadamente 20 a 25 anos. A fase seguinte, de retomada do crescimento e de acúmulo de invenções

[4] Nome do médico e economista francês que foi o primeiro a demonstrar sua existência.

[5] Economista russo, ministro de Kerensky e conselheiro econômico do governo soviético até a década de 1930.

e novos métodos, se prolonga por mais 12 ou 14 anos, até o momento em que surge uma oportunidade na qual eles são introduzidos em grupo nos processos produtivos e impulsionam uma nova fase de prosperidade. Schumpeter considerava esses ciclos de prosperidade e depressão próprios da dinâmica do sistema capitalista, etapas transitórias no processo de expansão da renda nacional e *per capita*.