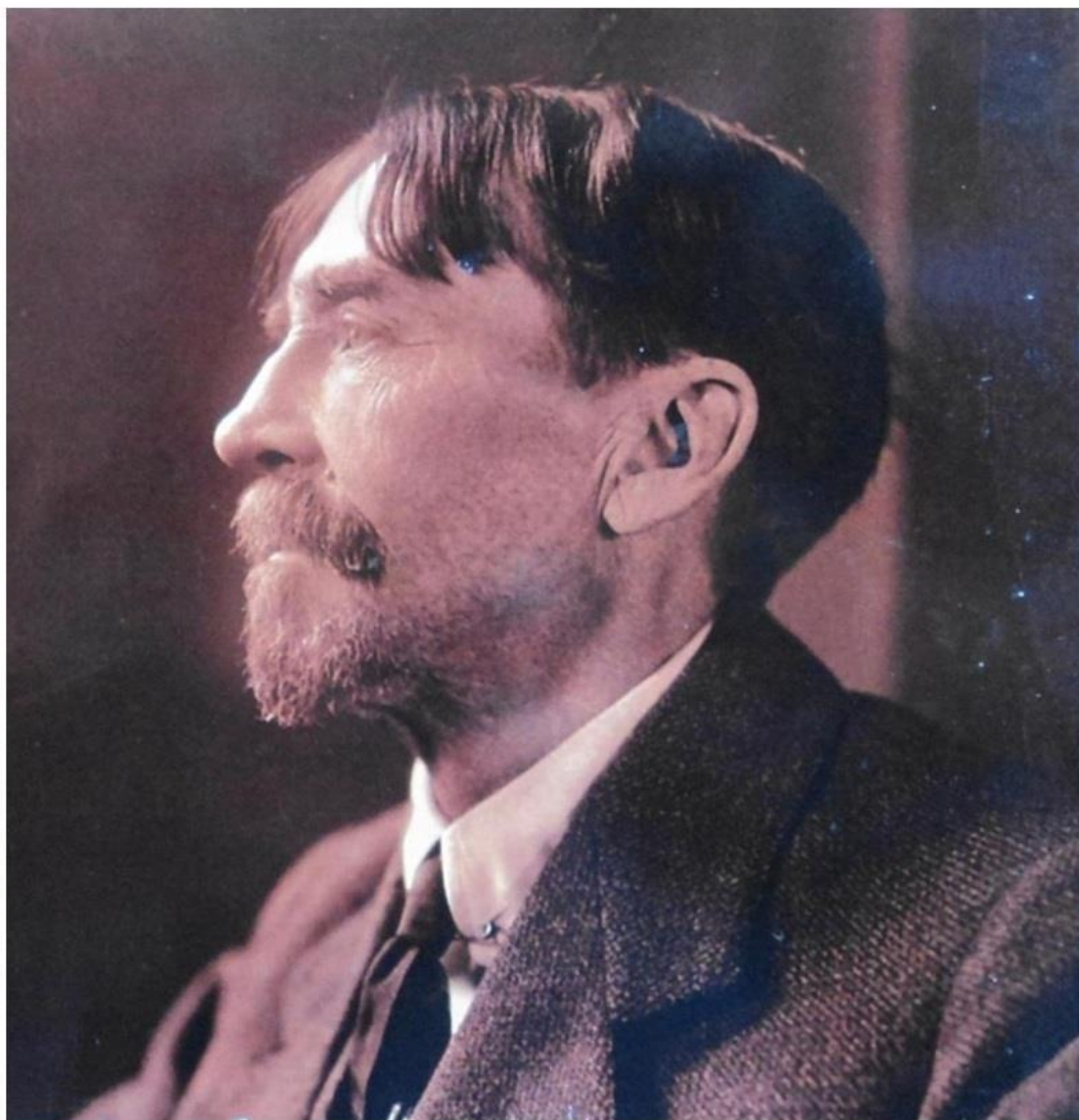


# Thorstein Veblen

O Teórico da Economia Moderna



Teoria Econômica, Psique e Estética da Ordem Patriarcal

Murillo Cruz

# **THORSTEIN VEBLEN**

## **O Teórico da Economia Moderna**

**Teoria Econômica, Psique e Estética da Ordem Patriarcal**

**PRIMEIRA EDIÇÃO**

**MURILLO CRUZ**

**Copyright © 2013 2014, Murillo Cruz**

**CRA 637.547 Livro 1225 Folha 242**

**2014**

## APRESENTAÇÃO

Nos últimos 14 anos, aproximadamente, estive envolvido quase que integralmente com o ensino, a pesquisa, e a redação deste livro; que versa sobre a obra completa (especialmente o núcleo dos principais livros e artigos) do maior teórico social das Américas e um dos maiores economistas e sociólogos de todos os tempos: Thorstein Veblen (1857-1929).

Este é o primeiro livro em língua portuguesa sobre a obra (completa) de Veblen. Trabalhos feitos ou publicados sobre Thorstein Veblen por autores brasileiros (ou mesmo por portugueses) são relativamente poucos. Existem disponíveis, em nossa língua, somente artigos, ensaios, compilações de ensaios, monografias ou teses sobre temas específicos e um pequeno Guia. No Brasil, dos 11 livros de Veblen, somente 2 tiveram traduções para o português: *The Theory of the Leisure Class* (A Teoria da Classe Ociosa); e *The Theory of Business Enterprise* (A Teoria da Empresa de Negócios, traduzido como A Teoria da Empresa Industrial). Acredito que esta lacuna (em nossa língua) decorra da abrangência temática que Veblen cobriu. E foi pensando exatamente em cobrir esta lacuna em nossa língua, que iniciei, há 14 anos, este meu projeto, e que ora apresento ao público.

Todos os economistas, antropólogos, sociólogos e intelectuais relevantes como um todo, *conhecem* Veblen; mas não possuem, acredito eu, informações precisas sobre a obra completa e sobre o “modelo de pensamento” que Veblen aplicou e utilizou ubiquamente em Sociologia, em Economia, em Estética e em Psicologia. Veblen é tão importante que há, internacionalmente, inclusive, uma premiação em seu nome (*The Veblen-Commons Award*, da [AFEE](#) – *The Association for Evolutionary Economics*), e o seu primeiro e mais famoso livro (*The Theory of the Leisure Class*, 1899) é considerado, por Robert Down’s “*111 Books that Shaped Western Civilization*”, um dos 111 livros mais importantes do Ocidente, desde o Renascimento.

O legado de Veblen é impressionante. Veblen é considerado o maior teórico social das Américas, e um dos maiores economistas de todos os tempos. É praticamente o grande fundador, junto com John Commons, e com menor participação de Wesley Mitchell e Clarence Ayres, da **única** Escola de Economia autêntica das Américas (A “Escola Institucionalista Original de Economia”); possui enorme relevância para a Ecologia moderna, para a Sociobiologia, para a Estética contemporânea, e é um dos fundadores da *Psicologia Econômica*. Foi o primeiro economista a explicar teoricamente o funcionamento das modernas Corporações e como a capitalização das mesmas é significativamente distinta da capitalização das típicas empresas dos

séculos XVIII e XIX. Pode ser igualmente considerado um pioneiro da semiótica (dos *objetos*), pois suas obras são repletas de exemplos analíticos de objetos (muitas vezes triviais) para a compreensão de um comportamento social mais complexo. Suas teorias e conceitos influenciaram fortemente o *New Deal* nos EUA, assim como o Movimento Tecnocrático do início dos anos 1930, e com muita probabilidade o MITI/METI japonês.

Certa vez, Veblen foi descrito pela Revista Fortune norte americana ... “como o mais brilhante e influente crítico do sistema de negócios norte Americano”. (Susan Mizrushi, 2008)

O reconhecimento público de sua obra ocorreu em 1925, quando então foi convidado, com a assinatura de mais de 200 membros da academia, para presidir a conhecida *American Economic Association*, e que Veblen declinou por motivos de saúde (entre outros). Veblen pode ser considerado, em resumo, o grande teórico da Economia Moderna.

Em 1948, Max Lerner escreveu:

... O que tanto contribuiu para a formação de uma espécie de lenda em torno de Veblen? Havia a sua imensa erudição, o seu domínio de inúmeras línguas [registros biográficos e pessoais informam que Veblen dominava c. 26 línguas], os seus profundos conhecimentos das sagas islandesas e nórdicas em geral, seus amplos conhecimentos de literatura, arqueologia, e história racial – bem como de artefatos diversos ou mensurações de crâneos; havia a sua incrível precisão e habilidade em discorrer, por um lado, sobre pequeníssimos detalhes de várias culturas, e por outro lado, sobre grandes abstrações; a facilidade com que se movia na História, desde os tempos Neolíticos até os últimos relatórios industriais de Comitês do Congresso Americano. Veblen era, como já se disse, “*o último homem a saber de tudo*” ...

Uma das melhores apresentações acerca do alcance e da importância intelectual de Thorstein Veblen no campo da Economia e da Sociologia encontra-se registrada no livro *A History of Economic Thought*, 1953/1967, de John Fred Bell, e que transcrevo abaixo:

... Durante o período (1875 – 1925) houve muitos que puseram à prova as doutrinas (econômicas) aceitas no todo ou em parte, porém de longe o mais crítico e desafiante nessa nação (EUA), ou em qualquer outra, foi Thorstein Veblen – um extraordinário filósofo, iconoclasta, economista, psicólogo, sociólogo, antropólogo social, vidente e até mesmo profeta. ... As tendências de um Estado dinâmico em

crescimento foram provavelmente vistas com mais clareza por Veblen do que por qualquer outro pensador do período. Certamente nenhum outro identificou as boas e as más características como Veblen o fez, e nenhuma outra pessoa ousou criticar praticamente todos os aspectos da vida com a invectiva desse homem. Em todos os seus escritos há também um tom profético cuja precisão se afirma com o correr dos anos. Teve algo de místico durante a vida inteira; nos anos subsequentes à sua morte (1929) o conceito místico tendeu a ceder lugar revelando um homem que poderá com o tempo ser considerado o maior profeta da transformação econômica deste país (EUA).

... sua mentalidade, enormemente superior à do estudioso médio, foi nutrida em Spencer, Hume e Kant, cuja influência lhe deu visão inquisitiva, especulativa e crítica aplicável praticamente a tudo ... (leu) praticamente todas as disciplinas ... Biologia, Antropologia, Folclore, Filologia, ... era hábil tradutor (do norueguês, islandês, alemão, francês ...) nenhum outro homem viu (as transformações socioeconômicas) tão claramente e nenhum outro descreveu certos elementos de maneira tão fulminante quanto o fez esse homem quieto, reservado e taciturno ...

Não se pode duvidar de que tenha alcançado (Veblen) um direito a um nicho por moldar a tendência do pensamento econômico. Nenhum outro crítico, nem mesmo Marx, forçou tal reexame dos postulados da Economia Política. Ao atacar as hipóteses básicas foi mais desafiante do que se houvesse atacado as teorias em sua forma final.



[Murillo Florindo Cruz Filho](#)

professor da UFRJ (do [Instituto de Economia](#) e do Instituto de Psicologia)

# CONTEÚDO

## Capítulo 1 - Thorstein Veblen – Introdução

Influências Históricas, Intelectuais e Étnicas na Formação de Veblen

Influências Históricas

Influências Intelectuais

*Looking Backward* de Edward Bellamy e sua Influência em Veblen

Fundamentos Étnicos na Formação e na Teoria de Veblen

A Obra de Veblen – Retórica ou Cubismo - Características Gerais

O Núcleo e a Estrutura da Obra de Veblen

Sumário Biográfico de Thorstein Veblen - De Tosten a Thorstein

## Capítulo 2 - O Pano-de-Fundo das Teorias Econômicas e Sociais de Veblen. Os Estágios Histórico-Culturais e a Grande Inflexão Histórica. O Status Bárbaro das Mulheres nas Culturas Predatórias

Os Estágios Históricos e Culturais de Veblen

Características Gerais

A Selvageria Pacífica (*the free workmanship*)

O Estágio Predatório Bárbaro

A Propriedade Individual. Das Mulheres às Riquezas em Geral

O Conceito de Consumo Conspícuo de Veblen como um Refinamento da Escravização das Mulheres da Etapa Bárbara

A Era do Artesanato (*the Handicraft Era*)

O Moderno Sistema Industrial

A Compreensão da Antropologia e da Arqueologia Modernas sobre as Etapas Culturais da Selvageria Pacífica e Bárbara Predatória de Veblen. A Grande Inflexão. Marija Gimbutas e a Hipótese Kurgan

Marija Gimbutas e a Hipótese Kurgan

## Capítulo 3 - Compreendendo a Estática e a Materialidade do esquema geral de Veblen e Outros Conceitos Básicos

A Norma do Desperdício Conspícuo e a Reputação Pecuniária

Fins Ostensivos (mecânicos); e Fins Aproximados (pecuniários ou comerciais)

O Significado de Função para a Biologia

Postulados Básicos que Prevaecem na Análise Funcional em Teoria Social, mas que são Relativamente Distintos para a Análise Funcional de Veblen

Funções Manifestas e Funções (*Motivações*) Latentes

Culturas Pecuniárias

Culturas Pecuniárias e as Classes Dominantes

A “Contenção Consciente da Eficiência” da Economia por Parte dos Homens de Negócios (*the conscientious withholding of efficiency*)

## Capítulo 4 - A Dinâmica e o esquema Completo de Veblen. O Ponto de Vista Evolucionário

Introdução. *The Instinct of Workmanship*. A Emulação Industrial ou Funcional e a Emulação Predatória ou Pecuniária

O Ataque de Veblen ao Pressuposto Hedonista e a Passividade do *Homo Oeconomicus* da Teoria Econômica Convencional em seu Artigo de 1898 (e Outros)

O Conceito de Natureza Humana para Veblen

Os Movimentos Primordiais e Outros

Tropismos e Instintos

O *Instinct of Workmanship* – Um caso Especial

Hábitos de Pensamento ou Instituições

A Condição de Sociabilidade Humana e Características para Veblen

O Instinto de Trabalho Eficaz (*the instinct of workmanship*) - Fórmula Esquemática

A Emulação (*indiferenciada e geral*)

A Emulação Industrial ou Funcional

A Emulação Predatória e Pecuniária – Fórmula Esquemática (e de Veblen)

A Diferença dos Bens e Produtos entre Valores e Utilidades

Bens, Produtos e Riquezas Ks como Valor Social (*value*)

Bens, Produtos e Riquezas Ks como Utilidade Individual e Privada (*utility*)

A Dinâmica Paradoxal do Desperdício

Compreendendo a Manifestação do *instinct of workmanship* como um *instinct of sportsmanship* Através de um Exemplo. Ou Como Veblen Analisaria um Jogo de Tênis



O Adensamento das Motivações Econômicas Básicas em Sociedades Predatórias e Pecuniárias em Direção à Materialidade dos Objetos, Construções e Estruturas Tangíveis

## Capítulo 5 - O *esquema* de Veblen nos Produtos, Bens, Construções e Estruturas Tangíveis

Exemplo n.1: B# = um Automóvel

Exemplo n.2: B# = Um Edifício Arquitetonicamente pré-Funcionalista

Exemplo n.3: B# = Um Vestido de Baile

Considerações Adicionais sobre o Vestuário como Expressão das Culturas Pecuniárias e a Moderna Teoria das Marcas Comerciais, *Branding*, etc.

A Pioneira Contribuição de Veblen para uma Moderna Teoria das Marcas, *Brand Names* e *Styling*

## Capítulo 6 - O *esquema* Teórico de Veblen no Moderno Sistema Industrial. O Capitalismo Corporativo Financeiro

Empregos Industriais e Pecuniários, e a Evolução dos *Captains of Industry*

As Origens

A Consolidação

O Sistema Mecânico Moderno e as Empresas de Negócios

O Processo de Mecanização

O Imperativo da Coordenação Intersticial Objetiva

A Empresa de Negócios (moderna)

O Good-will e o *Aguamento* (*Watering*) Financeiro

## Capítulo 7 - O *esquema* de Veblen na Estrutura do Capital das Modernas Corporações

O Conceito de Capital para as Modernas Corporações - Capital Nominal e Capital Efetivo (*business capital*)

Ações Ordinárias e Ações Preferenciais

O Capital Comercial (cap<sup>^</sup>) das Corporações e a Taxa de Juros (i)

A Capacidade de Rendimento e o Good-will



## Capítulo 8 - Os Engenheiros e Veblen – A Era Progressista

A Era Progressista (*The Progressive Era*) (c.1890 – 1920)

O *progressivism* e os Engenheiros

Veblen e os Engenheiros

## Capítulo 9 - Conclusões Finais

A Importância do Good-will para o Esquema Teórico de Veblen – Indivíduos e Empresas

Consumo Emulação Reputação e Escassez

A Dinâmica Vebleniana no Contexto das Culturas Predatórias Pecuniárias

O Futuro Próximo para Veblen

O Problema Social para Veblen

## Bibliografia

## Informações sobre o Autor

## Thorstein Veblen – Obra Completa

## Capítulo 1

### Thorstein Veblen - Introdução

*Thorstein Veblen foi reconhecidamente o mais original e profundo economista e crítico social dos Estados Unidos.* (Rick Tilman, 1992)

Em certa ocasião, um aluno de Veblen perguntou-lhe: "como ele poderia se lembrar de tantas coisas, e com tamanha precisão, e Veblen respondeu que ele possuía em sua mente uma visão geral do ser humano, na qual cada fato, além de se encaixar perfeitamente, passa também a fazer parte deste *esquema geral*". (Dorfman, 1934, 248)

O que o parágrafo acima informa e sugere, e que será objeto deste livro, é que Veblen possuía, em sua privilegiada mente, uma espécie de ponto arquimediano (teórico), e que, confessadamente, fez uso deste *esquema geral* em toda a sua imensa e significativa obra. De acordo com registros biográficos, é possível que este esquema tenha sido transmitido ou semeado na mente de Veblen, a partir das constantes conversas que empreendeu, quando jovem, com seu pai (Thomas Anderson Veblen).

Thorstein comentou com Henry Waldgrave Stuart, um de seus alunos na Universidade de Chicago, que as ideias básicas de *A Teoria da Classe Ociosa* vieram dos tempos de sua infância, de suas frequentes conversas com seu pai, que era um profundo pensador. (Jorgensen, 1999, 10)

Este ponto arquimediano de Veblen, uma espécie de código genético de sua obra, ou seja, um princípio presente em todas as células de sua obra, permitia-lhe cobrir, com extrema coerência, um arco impressionante de situações, objetos, processos e comportamentos.

Neste sentido, Max Lerner, entre outros, em 1948, ao comentar sobre a vida e a obra de Veblen, percebeu a facilidade com que Veblen cobria um conjunto imenso de fenômenos, desde os mais simples aos mais complexos; e percebeu, igualmente, a estabilidade teórica de Veblen. Aliás, esta estabilidade teórica é uma das características distintivas da obra de Veblen; ou seja, desde os primeiros escritos em economia e sociologia (1891), até os últimos artigos (1925-27), a obra de Veblen é de uma coerência e regularidade não muito comum no campo da teoria social.

... O que tanto contribuiu para a formação de uma espécie de lenda em torno de Veblen? Havia a sua imensa erudição, o seu domínio de inúmeras línguas [registros biográficos e pessoais informam que Veblen dominava c. 26 línguas], os seus

profundos conhecimentos das sagas islandesas e nórdicas em geral, seus amplos conhecimentos de literatura, arqueologia, e história racial – bem como de artefatos diversos ou mensurações de crâneos; havia a sua incrível precisão e habilidade em discorrer, por um lado, sobre pequeníssimos detalhes de várias culturas, e por outro lado, sobre grandes abstrações; a facilidade com que se movia na História, desde os tempos Neolíticos até os últimos relatórios industriais de Comitês do Congresso Americano. Veblen era, como já se disse, “*o último homem a saber de tudo*” ...

É certo, porém, que Veblen deparou-se com uma falange de opositores ... Veblen tornou-se um pensador solitário, escrevendo em um meio profundamente hostil. Tão agudamente sentiu Veblen a necessidade de construir um aríete para derrubar os muros de sua oposição, que ele tornou-se, cada vez mais, repetitivo e longínquo, e tentava, a todo o momento, expor tudo de uma só vez. (Lerner, 1948, 8-31)

Em função de sua memória prodigiosa; da facilidade com que dominava inúmeras línguas; da rapidez com que resolvia operações matemáticas “de cabeça”, e do uso sinedóquico e polissêmico frequente que fazia das palavras, mesclando significados e conotações ao mesmo tempo, Veblen possuía um evidente traço de genialidade, reconhecido até por seus opositores. Tais características mentais especiais devem ter sido herdadas, com muita probabilidade, de sua mãe, Kari Thorsteinsdatter Bunde Veblen, que possuía, reconhecidamente, uma memória e uma velocidade de raciocínio fora do comum.

(A erudição de Veblen) era surpreendente e interessante. Ele guardava de memória detalhes que teriam sobrecarregado a maioria dos espíritos e se transformado num fim em si mesmo – mas Veblen não perdia as grandes linhas mestras ... Sua voz suave podia num momento usar uma expressão de gíria para manifestar uma opinião, e no minuto seguinte estar recitando estrofe após estrofe de um hino latino medieval. (Heilbroner, 1959, 203)

Se levarmos em consideração as características já amplamente conhecidas por especialistas e psicólogos acerca das mentes de gênios, a biografia e a obra de Veblen indicam que ele possuía quase todos os traços dos portadores de “síndrome de Asperger”, isto é, possuía uma genialidade e uma criatividade inatas, conspicuamente fora do comum (memória eidética ou fotográfica; capacidade precoce de leitura; facilidade extraordinária no aprendizado de línguas; comportamento social atípico, rotina e regularidade de comportamento claramente fora da média, déficit de empatia, etc.). Muitas destas características de Veblen serão vistas ou indicadas ao longo deste livro. Para um aprofundamento, ver Michael Fitzgerald e Brendan O’Brien, *Genius*

*Genes, How Asperger Talents Changed the World*, 2007; e Michael Fitzgerald, *The Genesis of Artistic Creativity*, 2005.

Este livro busca demonstrar o *esquema geral* que Veblen possuía em sua mente, esquema este que lhe permitia cobrir um arco tão amplo de temas, fatos e fenômenos; ou seja, como indicou Lerner, “*a facilidade com que Veblen movia-se na História, desde os tempos Neolíticos até os últimos relatórios industriais de Comitês do Congresso Americano*”. E poderíamos completar: a facilidade e a segurança com que Veblen projetava e explicava o comportamento de toda uma civilização, a partir da *simples* análise da composição e forma de uma colher; de um animal; ou de uma peça de vestuário.

## Influências Históricas, Intelectuais e Étnicas na Formação de Veblen

### Influências Históricas

Thorstein Veblen (1857-1929) viveu na confluência de dois mundos; e esta sizígia faz parte não apenas de sua experiência pessoal, familiar e étnica, mas também da estrutura de pensamento adotado por ele em suas teorias sociais e econômicas. Veblen nasceu em uma família norueguesa de esclarecidos fazendeiros (que imigrou para os EUA em 1847), na cidade de Cato, distrito de Manitowoc, em Wisconsin, às vésperas de um dos períodos mais conturbados e importantes da história moderna norte americana, caracterizado por inúmeras desordens e mudanças sociais, econômicas e territoriais, sendo a Guerra Civil (1861/1865), e a rápida industrialização após o término deste sangrento episódio, certamente, os fatos históricos de maior relevância. E faleceu em agosto de 1929, portanto, alguns poucos meses antes da quebra da bolsa de Nova Iorque e a Grande Depressão, igualmente um dos momentos mais turbulentos e tormentosos dos EUA. Em sua infância e adolescência a América era uma sociedade fundamentalmente agrícola; e no fim de sua vida, além de uma expansão territorial extraordinária, os EUA suplantam a Grã-Bretanha em produção industrial, e avança a passos largos na direção de uma sociedade de consumo de massa. Não existem dúvidas, portanto, de que esta metamorfose dos EUA teve uma importância decisiva nas concepções e nas teorias de Veblen. Em termos mundiais, Veblen presencia a 1ª Guerra Mundial, a Revolução Bolchevique, e testemunha a débâcle da era vitoriana.

A América, que produziu o mais completo e tenaz ramo da civilização de Negócios, produziu igualmente o seu mais completo e tenaz crítico e analista. Este é o significado central da obra de Thorstein Veblen. Veblen desenvolvia a sua formação intelectual nos anos 1880, quando os trustes, os cartéis e demais

conglomerados industriais e financeiros estavam emergindo, e a nova Corporação Dinástica estava estabelecendo-se solidamente na trajetória dos ideais políticos tradicionais. O primeiro artigo sobre economia publicado por Veblen apareceu [no final de 1891], dois anos após a promulgação da Lei Sherman Antitruste. Seus últimos trabalhos escritos foram feitos nos anos 1920, durante o período que passou a ser designado por Novo Capitalismo (financeiro Corporativo), quando então os monopólios consolidaram, definitivamente, seus poderes.

Entre todos os pensadores que buscaram analisar a natureza e as consequências deste novo império dos negócios do Ocidente, mais vasto do que qualquer outro império que a História tenha produzido, Veblen é indiscutivelmente a figura mais elevada. Sua crítica de nossa civilização é tão impiedosa e pródiga como a marxista, mas, ao mesmo tempo, ela é mais sutil e ampla, pois é uma análise mais profunda, abrangendo uma psicologia, uma antropologia, e uma teoria das civilizações. (Max Lerner, 1948, 1)

Nas palavras de Andrew Veblen, irmão mais velho de Thorstein, as fazendas de seus pais – tanto a primeira, em Cato / Wisconsin, como a segunda, em Nerstrand / Minnesota – eram exemplos de “proeminentes e marcantes casos de autossuficiência e trabalho assíduo e diligente”. O contraste entre a terra como fonte de lucro especulativo por parte dos comerciantes e homens de negócios urbanos, cujo objetivo era *obter dos imigrantes o máximo possível em troca de nada (get something for nothing at the expense of the immigrants)*, e a terra como fonte e meio de subsistência e trabalho ordenado e objetivo (*workmanship*) ficou marcado na mente de Veblen, desde a sua infância e adolescência; e quando adulto, Veblen fará referência a este contraste em seus relatos sobre *the American Country Town*, e especialmente, ao longo de toda a sua obra, em sua antinomia teórica fundamental, a distinção entre predação (*predation*) e trabalho eficaz (*workmanship*).

Os inúmeros problemas sociais e econômicos dos fazendeiros nos EUA eram significativos neste período de fortes transformações. E vários movimentos políticos de revoltas e contestações floresceram nas três últimas décadas do século XIX, como por exemplo, o *The Patron of Husbandry*, *The Grange*, etc. O movimento Populista de revoltas, por exemplo, teve o seu auge no início dos anos 1890, e alguns intérpretes de Veblen – como Ralph Schimmer, 1994 – acreditam que este forte movimento de contestação social influenciou Veblen (positivamente) de alguma forma. Schimmer afirma que algumas ideias de Veblen, e especialmente a sua linguagem e terminologia, inclusive a forma satírica como abordava certos temas sociais, podem ter suas origens neste movimento, pois Veblen esteve totalmente

consciente, tanto dos problemas dos fazendeiros do meio oeste americano, como das propostas do movimento Populista.

Entretanto, esta posição de Schimmer é, no mínimo, controversa, pois não parece claro que este movimento tenha influenciado Veblen positivamente. Para Veblen, o movimento Populista era basicamente reformista; não era antagonista da propriedade privada ou dos interesses investidos, reivindicava basicamente mudanças nas políticas governamentais e a defesa de um capitalismo de pequena escala. E isto está bastante afastado das análises, das convicções e da crítica profunda de Veblen acerca da ordem institucional (predatória) na América de então. Tanto é assim que Veblen chegou a afirmar, de forma irônica e cortante, como lhe era peculiar muitas vezes, que *os fazendeiros têm cultivado não só o solo fértil como também as grandes oportunidades* (*the farmers have been cultivators of the main chance as well as of the fertile soil*).

Veblen notou que muitos fazendeiros, apesar da retórica oposicionista e aparentemente lúcida, estavam preocupados, basicamente, com “aquisição” e ganhos pecuniários, e não propriamente com a produção diligente ou com melhorias para a comunidade como um todo, e que as suas demandas, em última instância, caminhavam para uma reabilitação da propriedade em novas bases de distribuição. Parece claro, portanto, que Veblen discordava da direção dita crítica deste movimento político; e o que é mais significativo ainda: não só deste *stream* de contestação, mas de muitos outros que surgiram nos anos finais do século XIX nos EUA, como por exemplo, o *The Army of Commonweal* ou *Coxey's Army*, que chegou a escrever um artigo, em 1894.

O objetivo ostensivo do movimento “Army of the Commonweal” tem sido a criação de meios de sobrevivência para um grande número de pessoas através da criação de empregos, obtidos estes pela criação de capital por meio de emissão monetária e inflação. Ou seja, ... o âmago do movimento é uma alucinação articulada. (Veblen, 1894b, 97)

A posição de Veblen sobre as propostas do movimento Populista nos EUA, brevemente descrita acima, as quais considerava, no mínimo, *diversionistas*, é bastante importante em sua obra, pois Veblen dirá, desde o seu primeiro artigo econômico e sociológico, de 1891, *Some Neglected Points in the Theory of Socialism*, que os movimentos de reivindicações dos trabalhadores norte americanos (e muitos outros), inclusive em suas vertentes socialistas, eram igualmente *diversionistas*; pois, por trás de uma aparência de protesto e discordância mais consequente acerca das instituições vigentes, isto é, dos hábitos de pensamento, o que se verificava, na

verdade, nestes movimentos, era um desconforto dos trabalhadores diante de um empobrecimento relativo, mas não absoluto. Tratava-se, basicamente, muito mais de um sentimento de emulação econômica, *agora* exacerbado pelas condições tecnológicas e produtivas do moderno sistema industrial, do que uma carência absoluta dos meios de sobrevivência, ou de uma convicção de quão deformadas, perniciosas e inconsequentes eram (e são) as instituições predominantes sob o comando dos homens de negócios e dos interesses investidos. Este “tema” e estas críticas serão constantes na obra de Veblen.

O sistema (econômico) existente não fez, e não tende a fazer, o trabalhador industrial mais pobre se analisarmos em termos absolutos de meios de subsistência; mas tende a fazê-los relativamente mais pobres, aos seus olhos, se mensurado em termos de importância econômica comparativa; e, curiosamente, isto é o que parece ter importância. Não são os abjetamente pobres que estão protestando de forma veemente; e quando um protesto é ouvido em seus nomes ocorre através de interlocutores que não pertencem a esta classe, e que não possuem autorização para falar por eles. ... O protesto provém daqueles que habitualmente, ou por necessidade, não sofrem privações físicas. O qualificativo “necessidade” merece atenção. Existe uma quantidade considerável de privação física sofrida por muitas pessoas neste país que não são fisicamente necessárias. A causa muito frequente é que o que deveriam ser os meios de conforto encontram-se desviados para propósitos de manutenção de uma aparência decente, ou mesmo a demonstração de algum luxo. (Veblen, 1891, 392)

## Influências Intelectuais

Dissemos acima que, historicamente, Veblen viveu na confluência de dois mundos. E esta confluência é igualmente verdadeira quando abordamos as profundas revoluções intelectuais que Veblen presenciou e participou. E não é por coincidência que os dois marcos intelectuais que abalaram o mundo contemporâneo possuem uma importância fundamental na obra de Veblen.

O primeiro grande abalo intelectual do mundo contemporâneo ocorre com a publicação, em 1781, da *Crítica da Razão Pura*, de Immanuel Kant.

A importância de Kant para o pensamento de Veblen não se reduz à relevância óbvia e natural que Kant possui para todos os intelectuais contemporâneos. Em 1790, Kant publica a sua terceira crítica, *A Crítica da Faculdade do Juízo*, um dos livros seminais para a compreensão da estética moderna e do funcionalismo em Arte, Arquitetura e Design, apesar de grandes controvérsias sobre estas reais contribuições



de Kant para uma estética especificamente funcionalista moderna. A tese de doutorado em filosofia de Veblen, em Yale 1884, *The Ethical Grounds of a Doctrine of Retribution*, um dos poucos trabalhos perdidos de Veblen, versou precisamente sobre esta terceira crítica de Kant; e seguramente jogou um papel essencial na teoria estética e econômica de Veblen. Em capítulos posteriores deste livro explicaremos e demonstraremos que a teoria econômica de Veblen possui um inquestionável fundamento estético, assim como a sua teoria estética possui um inquestionável fundamento *econômico* ou frugal, como todas as grandes correntes artísticas funcionalistas modernas. E Kant é um dos dois grandes intelectuais que influenciaram a teoria estética (e portanto econômica) de Veblen. David Hume é o segundo

O segundo grande abalo intelectual do mundo contemporâneo, de grandes consequências para a teoria de Veblen, ocorre em 1859, com a publicação da teoria da evolução das espécies, de Charles Darwin; e a *Descendência do Homem*, de Darwin, em 1871. A importância do *evolucionismo* em Veblen não se resume à interpretação unicamente darwinista, como muitos apressadamente imaginam quando se referem à Veblen; alguns conceitos constantes da *Philosophie Zoologique*, de J.B.Lamarck, de 1809, jogam papel igualmente relevante nas teorias de Veblen. Não é por outra razão que alguns intérpretes de Veblen sentem-se relativamente desconfortáveis com certos aspectos lamarckistas da interpretação evolucionista de Veblen. O que, curiosamente, hoje são aspectos igualmente considerados na biologia evolucionária, e o próprio Darwin concordava com vários conceitos de Lamarck.

Com a teoria da evolução e a descendência do homem não é somente a imagem de que o homem tenha evoluído de um tronco antropeide que causou um abalo profundo nas pessoas. Tão importante, ou até mesmo mais importante para a *intelligentsia* da época e especialmente para os teólogos, foram as conclusões darwinistas óbvias, decorrentes de sua teoria, de que: (i) nada pode ser dito ou verificado que comprove o criacionismo *ab initio* de qualquer espécie; (ii) não existe uma rigidez (biológica) das espécies; todas as espécies evoluem; (iii) não há uma especialidade ou magnanimidade de qualquer espécie ou criatura; o homem, assim, não possui qualquer dote especial diante das demais espécies; e (iv), não há um destino teleológico (supranatural – ou mesmo natural) para o homem ou para qualquer outra espécie. Com a teoria da evolução, o homem fica, pela *primeira* vez na História, solitário e fortemente responsável pelas trajetórias de sucesso biológico ou fracasso biológico e extermínio.

Descrever e delimitar precisamente as forças intelectuais, autores e correntes que tiveram influência na formação de Veblen e nas concepções básicas de suas teorias é um exercício bastante complicado e difícil, embora feito recorrentemente pelos seus principais intérpretes. Isto porque Veblen era um leitor voraz desde a sua infância, e nos anos de sua formação estudou e cobriu um arco impressionante de temas e disciplinas, como por exemplo, filosofia, antropologia, psicologia, biologia, história, sociologia, artes, economia, arqueologia, paleontologia, e outras.

Além destas disciplinas, Veblen estava totalmente inteirado da literatura de sua época, especialmente a literatura nórdica, presente e passada, que era um dos temas que ele cultivou durante toda a vida e que possui importância central em sua formação e mesmo em sua teoria, conforme veremos adiante. Adicionalmente, como Veblen possuía conhecimento de inúmeras línguas europeias (tanto modernas quanto antigas), isto lhe concedia um imenso *capital intelectual e linguístico*, pois podia acessar muitos textos antigos ou avançados bem antes destes livros ou textos estarem disponíveis em língua inglesa nos EUA. Um bom exemplo eram os livros e os artigos em arqueologia e paleontologia do dinamarquês Sophus Müller, especialmente *Vor Oldtid*, de 1897, que só podiam ser lidos em dinamarquês, e que Veblen incorporou em suas análises. (ver capítulo 2)

Discernir as forças intelectuais que moldaram o pensamento social e econômico de Veblen é um exercício problemático na medida em que, mais frequente do que se pensa, ele evitava as convencionalidades acadêmicas de identificar precisamente as suas referências, com o argumento curioso de que “elas eram facilmente identificáveis para as pessoas preparadas”. ... Entretanto, tal exercício é facilitado nas ocasiões em que Veblen cita os autores, especialmente as c. 80 referências bibliográficas que ele recomendava em seu principal curso (*Economic Factors in Civilization*), e que foram publicadas em seu terceiro livro. (Edgell, 2001, 65)

Apesar da dificuldade acima exposta, podemos delimitar e classificar, razoavelmente, aqueles autores ou correntes intelectuais que possuem importância indiscutível na formação e na teoria de Veblen em dois grandes conjuntos, conforme abaixo descritos.

1. Autores ou correntes intelectuais de indubitável importância para a obra de Veblen:

1.1 Expressão étnica e literatura nórdica: Bjørnstjerne Bjørnson e Hendrik Ibsen; ademais, toda a mitologia nórdica joga um papel central no cavename da obra de Veblen, embora este seja um dos aspectos mais complexos e ricos de sua obra;

1.2 Evolucionismo: Charles Darwin; Herbert Spencer; J.B.Lamarck; Ernst Haeckel;

- 1.3 Filosofia e Estética: Immanuel Kant; David Hume, Ernst Grosse, William Morris;
- 1.4 Edward Bellamy;
- 1.5 Antropologia, Arqueologia e Paleontologia: Sophus Müller, James Frazer, J.J. Bachofen, Franz Boas, Edward Tylor;
- 1.6 Escolas Históricas Alemãs de Economia: Werner Sombart, Gustav Schmoller, Karl Knies;
- 1.7 Psicologia: William James, William McDougall, Gabriel Tarde;
- 1.8 Outros: Richard Hakluyt; Jacques Loeb; Gregor Mendel; Hugo de Vries; James Cook; Lester Ward;
2. Autores ou correntes intelectuais de importância subjacente para a obra de Veblen: Henry George; Charles Peirce; Lewis Morgan; Karl Marx; Charlotte Perkins Gilman; Henry Gantt; John Hobson; John Ferguson McLennam; Thomas Kirkup; W.H. Mallock; Robert Flynt.
- Looking Backward* de Edward Bellamy e sua Influência em Veblen
- Em 1888, surge nos EUA um dos maiores sucessos literários do final de século XIX, e um dos mais significativos romances utópicos sociais e de ficção científica do Ocidente, *Looking Backward – 2000 1887*, de Edward Bellamy. (Há tradução para o português, com o título *Daqui a Cem Anos*). Atrás apenas de *A Cabana do Pai Tomás*, *Looking Backward* foi extremamente popular à época, vendendo mais de um milhão de cópias em pouco tempo, e influenciou diretamente inúmeros intelectuais e vários movimentos sociais. Thorstein Veblen foi um deles. De acordo com informações biográficas, e também de sua primeira esposa (Ellen Rolfe), *Looking Backward* teria influenciado Veblen de forma profunda e definitiva. Pode-se afirmar, inclusive, que muitas propostas de uma organização social harmoniosa e justa, com as características que Veblen pugnará por toda a sua vida, e que se encontra subjacente em muitas passagens de sua obra, ecoam deste famoso livro de Bellamy.
- O *leitmotiv* de *Looking Backward* foi, naturalmente, os grandes movimentos de protestos e revoltas existentes nos EUA, das últimas décadas do século XIX. O seu sucesso não decorre propriamente da característica de certo pioneirismo na crítica social da época, pois inúmeros outros livros e autores importantes publicaram igualmente textos bem significativos demonstrando esta *social unrest* quase que generalizada na América de então, como por exemplo, Laurence Gronlund (*The Co-operative Commonwealth*, 1884); John Macnies (*The Diothas*, 1883), Henry George (*Progress and Poverty*, 1879), e tantos outros. O sucesso estrondoso de *Looking*

*Backward* decorre, provavelmente, da forma como Bellamy apresenta os grandes problemas sociais e econômicos da época, apresentando-os com soluções extremamente criativas.

O tema básico do romance ou da utopia é o deslocamento, no tempo, de um cidadão (Julian West) de Boston, que se encontrava hipnotizado em dependências subterrâneas de uma construção, quando ocorre, então, uma grande catástrofe de destruição “global” da sociedade e da ordem predatória de c. 1887 nos EUA. Julian West não morre, por força deste transe hipnótico e de sua localização subterrânea, e quando acorda, 113 anos depois, isto é, no ano 2000, encontra-se diante de uma sociedade radicalmente diferente, onde todas as relações sociais e econômicas, e as instituições, foram transformadas e cristalizadas em uma ordem socialista absolutamente racional, justa, equilibrada e materialmente desenvolvida, sem qualquer carência para os cidadãos, etc. E a narrativa do livro, então, é a explicação desta “Nova Ordem” feita pelo tutor de Julian West, o Dr. Leete, e as demonstrações concretas de como esta ordem socialista e justa funcionava (e muito bem).

*Looking Backward* foi escrito em resposta à irracionalidade e ao desperdício que Bellamy via por toda a parte no sistema capitalista. Nesta “nova ordem” socialista onde Julian West acorda, a moeda foi abolida, e os cidadãos usavam uma espécie de “cartão de crédito” onde abatiam as suas aquisições para as suas necessidades. A riqueza privada foi extinta e submetida à riqueza coletiva, reinando um igualitarismo econômico. Toda a produção e a distribuição eram centralmente planejadas, e de forma racional. E isto era obtido não pelo abandono da industrialização ou do progresso técnico, e um retorno a um quase medieval sistema de trabalho manual ou artesanal, na maneira como o socialista William Morris propôs para os males desta mesma época em sua utopia *News From Nowhere* (1891).

A “nova ordem” de Bellamy estimulava e incorporava todos os desenvolvimentos científicos e tecnológicos seguindo uma lógica de centralização crescente do capital (material), e estabelecendo uma espécie de monopólio total, de tal forma, que, pela **nacionalização**, o estado tornava-se o único proprietário do capital. A Nação, explica o Dr. Leete para Julian West, encontra-se organizada como uma grande Corporação de Negócios, na qual todas as demais corporações foram absorvidas. Assim, pela eliminação do “extraordinário desperdício” da empresa privada, e aproveitando os ganhos enormes da produtividade do sistema mecânico da fábrica (automatizada), é possível dividir os ganhos entre todos os cidadãos e viverem todos em abundância, ao custo de pouco trabalho. Nesta “Nova Ordem”, os cidadãos obtêm a sua aposentadoria aos 45 anos de idade, e as horas trabalhadas por dia estão em relação inversa à severidade do trabalho a ser executado.

Bellamy aponta, através do Dr. Leete, que no século XIX havia uma dicotomia de interesses entre uma classe de “homens de negócios” (*business class*) e a comunidade; e que eram os homens de negócios (um subconjunto da “idle class”) que restringiam a produção para obterem mais lucros pessoais. “*This, Mr. West, is what was called in the nineteenth century a system of production*” (Isto, Sr. West, é o que era designado no século XIX de sistema de produção). “Deixo para a sua opinião concluir se este sistema era um sistema de *produção* ou um sistema de *restrição da produção*!” Nesta Nova Ordem, as depressões econômicas também foram eliminadas, pois estas eram causadas pela lógica e pelas necessidades do capitalismo, e não eram inerentes ao sistema de fábrica.

Bellamy atacou igualmente a psicologia hedonista dos economistas clássicos e neoclássicos afirmando que sob diferentes condições sociais, diferentes motivações poderiam surgir na natureza humana. ...

Parece verdadeiro para o senhor, responda-me meu amigo, que a natureza humana seja insensível a quaisquer outras motivações além do desejo e da ânsia por luxos, e que seja possível obter segurança e igualdade de meios de subsistência sem as motivações e os esforços para isto? (Bellamy, *Looking Backward*, 1888)

Bellamy também apontou que o imenso crescimento da produtividade trazido pelo “industrialismo” não foi devido à perícia dos empresários, mas à comum herança do conhecimento passado e realizações, os quais a classe dos homens de negócios explorava para seus próprios ganhos, ao custo da comunidade. Faltou muito pouco para Bellamy concluir, como Veblen concluirá mais tarde, utilizando este mesmo raciocínio acima, que não existem, portanto, “produtividades individuais”.

Bellamy, nesta Nova Ordem, apresentou uma série de características que seriam quase que inconcebíveis de serem vislumbradas nos anos 1880. Além do “cartão de crédito”, ou melhor, do “cartão de compras”, Bellamy vislumbrou que nesta nova sociedade as pessoas receberiam em suas casas, (através de fios), programas de músicas, discursos e sermões! Só faltou explicar que a Internet já estava em sua utopia há muito tempo!

O livro de Bellamy, ao apontar as ideias acima, e outras, estimulou o surgimento nos EUA de um forte movimento “nacionalista”, ou seja, não um movimento nacionalista tradicional (dinástico), mas um nacionalismo semelhante ao propugnado pela “Nova Ordem”; um movimento de centralização e planejamento total da economia, etc. Mais de 160 clubes “nacionalistas” com o espírito de *Looking Backward* foram criados, e mesmo um Partido Político. Não existem dúvidas, portanto, de que *Looking*

*Backward* de Bellamy jogou um papel importantíssimo no desenvolvimento de várias ideias que estão contidas na obra de Veblen.

Os estudiosos em economia japonesa, especialmente a forma como a economia japonesa estruturou-se a partir da segunda guerra mundial, poderiam concluir que Bellamy esteve e está, simbolicamente, presente entre os nipônicos. Não totalmente, é claro, mas bem confortável, sentado ao final do auditório, onde o espetáculo econômico e tecnológico japonês desenrola-se no palco.

Embora *Looking Backward* seja claramente uma utopia socioeconômica, é interessante observar que quase todas as proposições feitas por Bellamy para esta sociedade utópica ocorreram na História; eram práticas comuns, por exemplo, durante séculos, na extraordinária civilização de Creta (minoica), antes de hordas bárbaras e guerreiras predatórias destruírem esta civilização. Ver capítulo 2 adiante.

### Fundamentos Étnicos na Formação e na Teoria de Veblen

O fundamento étnico, isto é, cultural, familiar e comunitário da formação de Veblen é uma das mais importantes características para uma compreensão correta e profunda de suas teorias e, obviamente, de sua vida. Talvez seja a mais importante característica e influência. Por exemplo, Helge Peukert, em 1996, afirma, de forma contundente:

A pedra de toque dos valores morais de Veblen reside no pacífico fazendeiro - agricultor da primitiva comunidade islandesa ... (Edgell, 2001, 59)

Durante algum tempo, após o falecimento de Veblen, em 1929, este fundamento étnico foi relativamente negligenciado e/ou obscurecido nos estudos sobre Veblen, por força de um intencional equívoco de interpretação de seu biógrafo (não autorizado), Joseph Dorfman (*Veblen and His America*, 1934). Para Dorfman, e outros que acabaram simplesmente repetindo suas opiniões, este fundamento étnico (nórdico – norueguês escandinavo) teria jogado um papel não propriamente positivo na vida de Veblen, e conseqüentemente no entendimento de sua obra, pois teria sido a razão principal das atitudes de isolamento social de Veblen. Aliás, esta caracterização de *marginalidade* social de Veblen, que tanto prejuízo causou e continua causando para uma correta compreensão do alcance de sua obra e de sua vida, começou nos anos 1920, quando Alvin Johnson e Paul Homan identificaram a genialidade de Veblen com algumas características de isolamento e circunscrição social. Uma espécie de “marciano entre os humanos” (*Man of Mars*), dado a imensa cobertura interpretativa dos fatos sociais e econômicos que Veblen empreendia, e que muitos nunca tinham percebido.

Esta ideia de Veblen como um “homem de Marte” (*Man of Mars*), com esta mesma interpretação singela de genialidade, tem uma fonte adicional clara, em duas citações de obituários feitas por Wesley Mitchell, um ex-aluno de Veblen e que foi seu amigo por toda a vida, quando afirmou Mitchell que “... *Os comentários de Veblen eram engraçados, caíam do espaço como meteoros; Veblen trouxe para a Economia o distanciamento de um visitante de Marte*”. E um ano depois Mitchell afirmou “... *o gênio perturbador de Thorstein Veblen – o visitante de outro mundo*”, etc.

Assim, é extremamente claro que Mitchell usou estas imagens “cosmológicas” para enfatizar a originalidade e a genialidade das ideias de Veblen, e que ajudaram a remodelar o estudo da economia e da sociologia. Este “afastamento” vebleniano deveria ser visto, então, majoritariamente, como um simbólico “distanciamento” metodológico, interpretativo e analítico, ou seja, o afastamento de um típico cientista moderno ao analisar os fenômenos em pauta; e não topográfico ou comportamental.

A partir de então, os críticos, ou os mais incomodados com as teorias e as conclusões de Veblen, começaram um processo lento e sutil de mutação desta característica de recolhimento, circunspeção, reserva, seriedade, e amplitude analítica de Veblen, para sucessivamente caracterizá-lo como um “estrangeiro ou forasteiro” (*outsider*), alguém que não se integrava à sociedade (*someone halfway of society; socially unacceptable outsider*), para finalmente marcá-lo como um “alienado” (*alienated*) (*sic*). Ora, talvez a última característica pessoal que possa ser admitida para Veblen seja este *branding* de “alienado” da sociedade, pois Veblen é considerado, juntamente com K.Marx e M.Weber, os três grandes intérpretes e analistas do capitalismo, e, além do mais, é o único que gerou uma escola de Economia autêntica nas Américas (O Institucionalismo), e é considerado o maior teórico social das Américas. Se quisermos considerar Veblen um “alienado” da sociedade, no sentido de não integrar-se às instituições predatórias, androcáticas e corruptas predominantes, aí então poderemos concordar, facilmente, com este epíteto de alienado.

Este *stream* de tentar condenar a obra de Veblen através da condenação de características pessoais chegou ao ponto risível de afirmar que “aos 17 anos, quando entra para o Carleton College Academy, Veblen ainda não sabia inglês”, dado o seu recolhimento étnico norueguês de suas comunidades! Aos 17 anos de idade Veblen já dominava o norueguês e o inglês. Veblen passou em primeiro lugar nos exames de entrada em Carleton College, ganhando o prêmio Atkins de \$80. Em um caso de rara exceção administrativa e pedagógica, dado a genialidade e a precocidade intelectual de Veblen, o Carleton College permitiu que Veblen terminasse, em apenas 3 anos, a sua formação, quando eram necessários 4 anos para todos os demais alunos, e isto nos 2 ciclos de estudos que empreendeu em Carleton; ou seja, Veblen concluiu os 8



anos necessários em apenas 6. E, como dito anteriormente, ao final de sua vida, Veblen dominava 26 línguas (não só *vivas* como *mortas*) e estava aprendendo a 27ª, que era o russo. Logo após a sua formatura em Carleton, Veblen já possuía noções do idioma grego e domínio completo do alemão, que aprendeu sozinho. No pátio da Universidade de Chicago, onde Veblen lecionou de 1892 até 1906, podiam-se ouvir alunos comentarem em voz baixa: “- *lá vai o Prof. Veblen, que fala 26 línguas*”.

Dissemos acima que houve um intencional equívoco de Joseph Dorfman no episódio relatado porque a fonte original destas informações – o irmão mais velho de Thorstein, Andrew Veblen, que forneceu tantas informações familiares e pessoais de Thorstein para Dorfman – ao ler os manuscritos antes da impressão final solicitou que Dorfman fizesse as correções de suas informações, pois muitas estavam diferentes do que ele informou, e Dorfman simplesmente ignorou esta solicitação. Esta é uma das razões pelas quais Andrew Veblen renegou, publicamente, várias informações que estão impressas no famoso livro de Dorfman, *Veblen and His America* (1934).

Atualmente, inúmeros intérpretes sérios de Veblen têm feito várias críticas a esta copiosa biografia de Veblen, escrita por Dorfman. Entretanto, é curioso que muitos destes intérpretes não tenham percebido como Dorfman era, no fundo, um crítico sutil de Veblen. O título desta sua biografia famosa sobre Veblen é: *Veblen and His America*, que dá a entender que a America que Veblen analisava, criticava e denunciava como profundamente predatória, desperdiçadora, injusta, corrupta, etc., era apenas a **Sua** America, isto é, a que Veblen percebia, e não a America “real”. Ademais, parte importante das 556 páginas desta profusa biografia de Veblen, é um exercício monótono de Dorfman, mas em vão, em demonstrar que muitas ideias “de Veblen” encontram-se em outros autores ou previamente publicadas. Quase que o acusando de abastardamento, mas com a sutileza característica de um *scholar* bem situado.

Dorfman reconhece que o domínio das várias línguas nórdicas (inclusive as mortas) ampliou claramente a erudição de Veblen, mas não avança nenhuma conclusão mais correta sobre a relevância da etnia de Veblen para a compreensão de sua teoria.

Dorfman tentou entrar em contato várias vezes com T.Veblen, e Veblen não o atendeu em nenhum momento; e, como dito acima, muitas informações que o irmão mais velho de T.Veblen - Andrew Veblen – transmitiu para Dorfman, foram, na maior parte, consideradas como mal interpretadas e não coerentes com as informações por ele fornecidas.

Como a biografia de Dorfman criou uma aura de autoridade durante muitos anos, a importância étnica na formação e na obra de Veblen ficou relativamente obscurecida - ou apenas levemente analisada como uma influência negativa - pelos comentários pejorativos de Dorfman sobre o tema, até o aparecimento de bons trabalhos plotando o verdadeiro papel deste *background* cultural nórdico em sua teoria, como por exemplo, os trabalhos de George Fredrickson (*Thorstein Veblen: the Last Viking*, 1953), Jonathan Schwartz (*Tracking Down the Nordic Spirit in Thorstein Veblen's Sociology*, 1990), Russel Bartley e Sylvia Yoneda (*Thorstein Veblen on Washington Island*, 1994), J.R. Christianson (*Thorstein Veblen: Ethnic Roots and Social Criticism of a "Folk Savant"*, 1995), Rick Tilman (*The Intellectual Legacy of Thorstein Veblen*, 1996), Stephen Edgell (*Rescuing Veblen from Valhalla*, 1996), Helge Peukert (*T.Veblen's Habit of Thought*), Elizabeth e Henry Jorgensen (*Thorstein Veblen. Victorian Firebrand*, 1999)

Os primeiros trabalhos mais importantes que vincularam a tradição nórdica de Veblen com a sua teoria enfatizaram as correlações mútuas de certas características do luteranismo, a religião dos familiares de Veblen, com certos ideais das convicções de Veblen e que migraram para a sua obra: a mutualidade, o espírito cooperativo, o ascetismo, o trabalho diligente, a parcimônia.

De fato, a influência do *cristianismo* (não institucional) na obra de Veblen, possui uma importância que não foi ainda totalmente avaliada, pois a crítica contundente de Veblen à Cristandade institucional acabou deixando na penumbra algumas de suas posições - importantes para a sua obra - sobre outras tradições cristãs, especialmente as comunidades cristãs primitivas. Veblen discordava conspicuamente da Cristandade institucional. Suas sátiras cortantes e devastadoras das igrejas institucionais, dos sacerdotes, dos rituais e das construções devotas (*the devout observations*) eram *idênticas* ou bem próximas às de Voltaire. Certa vez, ainda jovem, Veblen referiu-se às organizações eclesásticas como “lojas de bugigangas”, e a igreja romana apostólica como “loja de vendas a varejo”.

A Cristandade institucional Veblen considerava como aparentada das tendências animistas e antropomórficas das culturas bárbaras pré-modernas, e estava convencido de que a significação contemporânea desta instituição era completamente negativa. ... Veblen ridiculariza as explicações sobrenaturais não científicas, e era especialmente crítico acerca do desperdício dos clérigos da Cristandade institucionalizada. (Edgell, 2001, 11)

Entretanto, as opiniões de Veblen sobre as mensagens, as práticas e a ética dos grupos cristãos primitivos (gnósticos) eram bem diferentes.

... Em relação à ética cristã primitiva de “irmandade fraternal e mutualidade” Veblen considerava esta característica como sendo “nada mais do que uma manifestação especializada do *instinct of workmanship*.” (Ardzrooni, 1934, 216) ... E como tal, antecede a Cristandade institucional; e embora tal princípio seja continuamente e diuturnamente reafirmado, há uma evidente discrepância entre a moralidade cristã de mutualidade, e a moralidade do individualismo no capitalismo. (Edgell, 2001, 11)

Ora, na medida em que o *instinct of workmanship*, como veremos neste livro, é uma das principais variáveis do esquema teórico de Veblen, a sua assertiva acima – extremamente clara - sobre a ética cristã primitiva como sendo um “caso especial” do *instinct of workmanship*, deveria induzir uma pesquisa mais detalhada sobre esta virtual correlação altamente original, apontada pelo próprio Veblen. De fato, várias conclusões podem ser tomadas sobre esta correlação, mas que não serão aqui desenvolvidas. Uma delas é a impressionante possibilidade de plotar quase todo o modelo social de Veblen sob as luzes do gnosticismo tradicional. É impressionante como a estrutura teórica do pensamento de Veblen pode ser decalcada nas grandes explicações do gnosticismo clássico, ou melhor, em uma espécie de “Gnose secular”. Se esta linha de argumentação aqui exposta superficialmente possuir alguma validade ou coerência, então, a *perseguição* ou o “esquecimento” da importantíssima obra de Veblen nos meios acadêmicos tidos como reputados, nos últimos c. 80 anos, passa a ter uma explicação bem mais profunda e sofisticada.

Podemos falar, portanto, provisoriamente, e sem grandes explicações aqui neste livro, que há uma eventual aderência de Veblen a uma espécie de versão secularizada do gnosticismo. E também, se basearmos-nos no estilo de vida de Veblen, em sua indumentária, em suas construções materiais (móveis domésticos e casas, por ele mesmo construídos), e em suas teorias, etc., podemos afirmar, com grande ênfase e com pouca margem de erro, que há uma aderência de Veblen a uma espécie de versão secularizada do protestantismo, especialmente do luteranismo.

Outra verificação do acima exposto, mas que Veblen não desenvolveu em sua obra por razões desconhecidas, e que se adapta um pouco mais às suas ideias do que a própria cristandade primitiva, são as práticas, os comportamentos, a igualdade de gêneros, e até mesmo as convicções e as construções *estéticas* da riquíssima experiência dos *Shakers* nos EUA, durante, inclusive, a própria vida de Veblen. O modelo *idealizado* por Veblen como o representativo do estágio histórico cultural inicial da humanidade (e quiçá o prospectivo), que veremos no capítulo 2, pacífico, produtivo, cooperativo, não androcático, acolhedor dos progressos científicos e

tecnológicos, etc., encontrou na experiência dos *Shakers*, nos EUA, uma clara materialização, e que se prolongou por muitas décadas.

Um conhecido intérprete de Veblen, Louis Patsouras, é um dos poucos, ou mesmo o único, que chegou a perceber a importância dos *Shakers* para uma parte importante da obra de Veblen, especialmente a importância do feminismo em Veblen, conforme veremos igualmente no capítulo 2. Em 2004, Patsouras, em seu livro *Thorstein Veblen and the American Way of Life*, afirma: “Nas propostas socialistas utópicas do século XIX, a igualdade de gêneros, por exemplo, era uma das maiores preocupações. Os *Shakers*, fundados por Anne Lee Stanley, que acreditavam que Deus era tanto um homem como uma mulher, praticavam uma vida comunitária, com distribuição equitativa da produção, baseados em uma igualdade sexual”. (Patsouras, 2004, 190)

Outra linha de argumentação inicial sobre a importância étnica na obra de Veblen proveio do igualitarismo democrático da cultura nórdica, de ampla e longínqua tradição. O respeito pelas mulheres nestas tradições nórdicas, e as constantes críticas de Veblen ao patriarcalismo e à submissão das mulheres de sua época e de épocas passadas, foi lembrado também como uma das razões pelas quais Veblen tanto apreço possuía por Hendrik Ibsen e Bjørnstjerne Bjørnson, apreço este que se encontra em inúmeras passagens de sua obra. O feminismo e o igualitarismo de Ibsen (e.g., *Casa de Bonecas - Et Dukkehjem*), de Bjørnson, e da cultura nórdica como um todo, ecoam claramente na obra de Veblen. Ademais, a conhecida peça de Ibsen, *Um Inimigo do Povo (En Folkenfiende)*, pode ser também uma excelente porta de entrada para compreender um pouco o espírito nórdico que veste parte da mente e da personalidade de Veblen, e mesmo de sua própria obra; não causa espanto algum perceber no Dr. Thomas Stockmann, um dos personagens principais desta peça de Ibsen, um virtual Dr. Veblen. ...

(Último diálogo de *Um Inimigo do Povo*):

Dr. Stockmann – *psiu! Mas não digam por enquanto nada a ninguém, porque eu fiz uma (outra) grande descoberta.*

Sra. Stockmann – *Mais uma?*

Dr. Stockmann – *Sim, mais uma! Ouçam (todos) com atenção o que lhes vou dizer: o homem mais poderoso que há no mundo é o que está mais só. ...*

*Um Inimigo do Povo*, de Ibsen, é uma obra prima sobre a maneira como um indivíduo bem intencionado, honesto e competente, pode ser “esmagado” pelas instituições e pela mediocridade humana; descreve a quase que total falência de um indivíduo

(correto) diante da “unanimidade” estúpida, parva e atoleimada das massas. Mesmo diante da vontade de praticar o bem comum, Dr. Stockmann entra em choque com os interesses mesquinhos de sua cidade. Vítima da maioria e da unanimidade cega e estúpida, o homem que queria salvar a cidade torna-se, contraditoriamente, *um inimigo do povo*. A peça é uma impiedosa crítica às elites corruptas, aos governos, aos partidos, e, em última instância, ao pensamento único aparvalhado. (q.v. Ibsen, *Um Inimigo do Povo*, edição L&PM, 2003)

Várias outras correlações foram feitas e publicadas acerca da influência da etnicidade nórdica na obra de Veblen. George Fredrickson (1953) argumentou que os valores de liberdade e independência dos fazendeiros noruegueses proprietários de terras, ecoam por toda a obra de Veblen, e que o faz um verdadeiro *Viking nômade*. (*like a Viking wanderer*). Jonathan Schwartz, 1990, relaciona a importância do trabalho eficaz, diligente, atencioso e produtivo (*workmanship*), como uma destas expressões da formação cultural de Veblen. Bartley e Yoneda exploraram a importância da cultura islandesa para Veblen, a partir dos fortes laços de amizade que Veblen possuía com a comunidade islandesa de *Washington Island*, onde Veblen passou, por c. 30 anos (1896 a 1926), muitas de suas férias e de seus momentos de lazer. Rick Tilman enfatizou vários aspectos desta influência étnica, especialmente a importância dos laços familiares dos “veblens”; e tantos outros.

O interesse de Veblen pelas suas origens étnicas nórdicas também está retratado, sabidamente, em sua extensa obra, em suas aulas, e em seus momentos de lazer. Relatos de ex-alunos indicam que Veblen fazia referência sistemática à história e à pré-história das culturas escandinavas para ilustrar argumentos. O seu curso principal (*Economic Factors in Civilization*) cobria igualmente um arco significativo de fontes nórdicas. Em 9 de seus 11 livros Veblen faz referência a fontes e temas nórdicos. E mais: (i) a sua considerada excelente tradução da famosa saga islandesa, *The Laxadaela Saga*, e em especial a sua Introdução para a edição de 1925; (ii) as suas frequentes idas à comunidade islandesa de *Washington Island*, por mais de 30 anos, e onde construiu ele próprio duas cabanas e seus móveis; (iii) as suas viagens à Europa para visitar museus, locais e/ou intelectuais vinculados aos interesses da cultura nórdica, como por exemplo, William Morris, *et al.*; (iv) a sua ajuda a Rasmus Bjørn Anderson na tradução de vários itens da literatura norueguesa; (v) o seu ativismo político, em Yale, na divulgação de Ibsen; etc., são exemplos conspícuos desta sua direta e atávica vinculação com a cultura e a tradição escandinava.

Atualmente, há uma espécie de consenso entre os principais intérpretes de Veblen, acerca da expressiva importância étnica em sua formação e em sua obra. O exemplo de uma bem sucedida cooperação familiar, as virtudes do trabalho diligente, a ênfase

na educação e na prudência, a prioridade de “sustentar a vida” mais do que “ganhar lucros”, e tantos outros aspectos que estão relacionados à ética e à tradição das culturas nórdicas, da *commonwealth nórdica*, não foram esquecidas ou abandonadas por Veblen. Muito pelo contrário. Estes elementos desta herança cultural, e tantos outros, podem ser facilmente identificados nos escritos de Veblen sobre o “trabalho eficaz e pacífico” em oposição à predação e à competição; no coletivismo versus o individualismo, na repugnância ao desperdício e à ostentação; na busca do livre conhecimento versus o obscurantismo, no respeito às mulheres.

Pode ser sugerido, ainda, que nas inúmeras apresentações de Veblen sobre o *trabalho eficaz e pacífico*, sobre a mutualidade e cooperação, e sobre o igualitarismo, características dos períodos iniciais da república islandesa, antes de sua decadência e colapso final para um sistema mais predatório, há uma insinuação da *sociedade ideal* de Veblen, e que está incrustada em sua etnicidade (ver capítulo 2 adiante). Existem também fortes evidências da validade deste argumento fora da própria literatura relacionada à Veblen, pois Piotr Kropotkin, por exemplo, que não foi um especialista na vida ou na obra de Veblen, em *Mutual Aid. A Factor of Evolution*, 1902, desenvolve argumentos bem próximos a esta ideal comunidade *vebleniana*, invocando, precisamente, as comunidades islandesas antigas.

Deve-se notar, entretanto, para efeitos de uma pequena correção ou complementação, que o modelo de organização social, cooperativa, justa, científica e tecnicamente desenvolvida e harmoniosa que Veblen parece ter indicado, de forma subjacente, em toda a sua obra, deve ser buscado, também, como dissemos anteriormente, nas linhas e nas indicações do famoso *best seller* de Edward Bellamy, *Looking Backward*, de 1888, que tanta importância possui para toda esta reflexão e para a própria formação de Veblen.

## A Obra de Veblen – Retórica ou Cubismo - Características Gerais

Muito já se falou sobre a *retórica* de Veblen. Infelizmente, são poucos os comentários construtivos e relevantes feitos sobre esta *retórica*. Diversos comentários feitos sobre a forma escrita como Veblen apresenta seus argumentos, desde seus primeiros trabalhos, são, muitas vezes, comentários travestidos de avaliações literárias isentas, mas que, no fundo, podem ser identificados como um estratagema de criticar a obra e os conceitos de Veblen em si, mais do que propriamente uma crítica à sua, digamos, estética literária. Incluem-se aqui, também, os que afirmam que a obra de Veblen é difícil de ser compreendida porque está eivada de ironia e sátira, e fica difícil, então, perceber o que é sério e o que não é sério nas linhas e nos parágrafos escritos por Veblen.

Ora, parece claro que esta última posição provém de pessoas que não leram, de Veblen, nada mais além do que alguns parágrafos ou capítulos de seu primeiro livro, *The Theory of the Leisure Class* (1899), que contém, é certo, algumas passagens claramente irônicas. Os que afirmam esta ubíqua presença da ironia e da sátira na obra de Veblen, concluo que não passaram, então, na melhor das hipóteses, do primeiro dos onze livros de Veblen; não leram a maioria de seus 75 artigos; não leram a maioria dos 54 *books reviews* que Veblen publicou; e complementarmente: não leram, também, a Introdução à *The Laxadaela Saga*. Só para exemplificar, o terceiro livro de Veblen, o livro que ele considerava, inclusive, o seu mais importante livro, não contém, pelo menos em minhas anotações, assertivas irônicas ou satíricas significativas. O seu segundo livro, um dos livros mais importantes de economia do século XX, possui, unicamente, quatro pequenas construções irônicas, e, mesmo assim, são frases irônicas, sim, mas que apenas estão presentes na construção para sustentar o argumento central; logo, podemos claramente, se quisermos, ignorar as assertivas irônicas e concordar (ou não) com a argumentação central, que normalmente está bem clara. Em suma, o meu argumento neste parágrafo é duplo: (i) a obra de Veblen, como um todo, não é uma obra irônica ou satírica; embora certas (poucas) passagens sejam efetivamente irônicas ou satíricas; e (ii) estas pequeníssimas passagens irônicas ou satíricas podem ser eliminadas dos argumentos centrais, pois não os invalidam.

Mas há outro conjunto de comentários sobre o estilo literário de Veblen, e que é um pouco mais complicado de se avaliar, que provém de pessoas que parece que não entenderam bem o que estavam lendo, e a solução de contorno mais simples, então, nestes casos, para estas pessoas, e para não ficar claro que elas não estavam entendendo muito bem o que estavam lendo, é afirmar que a retórica de Veblen é um dos obstáculos para o entendimento do que Veblen estava explicando. Normalmente, esta estratégia funciona bem, e se dissemina com eficácia, pois esta dificuldade prescritiva e decretada por alguém, ainda mais se este alguém é reputado, serve de bom argumento para algumas pessoas continuarem contentes com o seu *benchmark* anorético de leitura, e poder com isto, em certos círculos, repetir que “Veblen é muito complexo ou *boring*”, pois a sua retórica é insuportável.

Por outro lado, para outras pessoas, curiosamente, a leitura de Veblen era um agradável lazer e passatempo. Albert Einstein, por exemplo, que, como todos sabemos, não era especialista em sociologia ou em economia, (embora os economistas atuais, como um todo, estejam vivendo bem próximos dos universos teóricos e cosmológicos de Einstein), não só conseguia ler Veblen facilmente, como achava a sua prosa uma das poucas que valiam a pena para entretê-lo.



Eu devo inumeráveis horas felizes pela leitura dos trabalhos de Bertrand Russell, algo que não posso dizer de nenhum outro escritor científico moderno, com exceção de Thorstein Veblen. (A. Einstein, 1944, *in* Shupp P.A.)

O que me proponho neste item, entretanto, e em poucos parágrafos, é algo mais construtivo. Tentarei demonstrar, em geral, que a forma, o estilo, a *retórica* de Veblen, encontra-se perfeitamente adequada e coerente com as suas teorias. E mais, tentarei demonstrar adiante que somente aqueles que compreenderem corretamente o esquema central de Veblen, encontram-se aptos a compreender as razões pelas quais Veblen expôs as suas teorias e pensamentos da maneira como o fez.

As teorias de Veblen são, muitas vezes, complexas, difíceis e originais. E mais ainda, algumas teorias de Veblen possuem tamanha complexidade, que uma das maneiras que Veblen encontrou para tentar explicá-las (linearmente, em prosa) seria formatá-las, precisamente, com uma *linguagem* que pudesse, minimamente, explicar o conteúdo de seus argumentos sem perder a complexidade dos mesmos. Porém, o fato de uma teoria social e econômica (ou de qualquer outra disciplina) ser complexa, difícil e original, não deve invalidar a busca de sua compreensão plena; e, em minha opinião, Veblen apresenta, com a sua linguagem ou com a sua *retórica*, perfeitamente os tópicos relevantes de seus argumentos centrais, de seu *esquema* central, de suas proposições centrais.

Uma das dificuldades inerentes à compreensão dos conceitos de Veblen diz respeito à quantidade significativa de fontes e temas que ele utiliza, quase que ao mesmo tempo. Como vimos acima, nas palavras de Lerner

Tão agudamente sentiu Veblen a necessidade de construir um aríete para derrubar os muros de sua oposição, que ele tornou-se, cada vez mais, repetitivo e longínquo, e tentava, a todo o momento, expor tudo de uma só vez. (Lerner, 1948, 31)

Outra característica importantíssima de sua obra e de sua estética, e que está diretamente relacionada às suas próprias teorias, é o uso polissêmico e “cubista” que ele faz, recorrentemente, de certas palavras, expressões ou locuções, ao longo de toda a narrativa. Esta é uma das características mais relevantes de sua estética, e uma das características que mais dificuldade oferece a um entendimento firme e não paradoxal de certos conceitos veblenianos. Mas Veblen não procede assim por diletantismo, por diversão, ou para “*afetar os mais elevados centros cerebrais de alguém*” (como este “alguém” certa vez afirmou); mas sim por necessidade; pois Veblen leva *a sério* a sua orientação evolucionista e a sua visão biológica e psicológica complexa do homem e das sociedades.

Veblen utiliza polissemicamente e sinodoicamente certas palavras e expressões em suas obras exatamente para tentar demonstrar para o leitor/pesquisador, que ele *precisa* renegar, conspicuamente, os significados taxonômicos da linguagem moderna (fortemente influenciada pela *Gramática de Port Royal*, que busca sempre atribuir um significado único e preciso, lógico e racional para cada significante). Veblen não chega a ostentar em sua obra uma tendência para o *simbolismo* em suas assertivas e narrativas, mas pretende, claramente, em algumas passagens e conceitos, mormente os mais importantes de suas teorias, deixar evidente que as palavras escritas, como significantes de uma língua, não podem ou não conseguem, obrigatoriamente, cobrir, com um único significado, o que a vida, o fato social, o comportamento ou a psique de um indivíduo requer para uma explicação avançada e coerente.

Veblen talvez tenha sido o primeiro teórico social e economista (e talvez o único até o momento) que fez uso de certas palavras com sentido polissêmico, sinodóico e “cubista” exatamente para expressar uma complexidade conceitual que normalmente está associada, em sua obra, a fundamentos biológicos ou psicológicos. As palavras para Veblen, assim, muitas vezes, parecem ser expressões artísticas plásticas; especificamente expressões plásticas da corrente artística cubista do século XX. Para o cubismo, que é entendido como a “arte da simultaneidade”, os objetos precisam ser vistos de forma relativa, isto é, sob vários pontos de vista, sendo que nenhum deles possui autoridade exclusiva de visão sobre os demais. E ao dissecar objetos, os vê simultaneamente, por todos os lados; por cima e por baixo; por dentro e por fora. Nenhum ângulo é dominante ou superior aos demais. O *cubismo* também é a arte da sinédoque, pois transmite ao apreciador somente parte do todo que quer retratar, mas esta parte, para o espectador, é suficiente, ou deve ser suficiente, para a apreensão e compreensão do todo.

É importante informar também, que Veblen empreendia este procedimento de abordar sinodoicamente ou “cubisticamente” uma série de palavras e expressões, e com muita facilidade e tranquilidade, pois ele conseguia ler, ao mesmo tempo, duas colunas de um livro ou de um jornal. Ademais, as palavras para Veblen, além do citado acima, possuíam pesos semânticos. (ver capítulo 3)

Por exemplo, quando Veblen explica o conceito de *instinct of sportsmanship* em sua obra, como sendo uma variante do *instinct of workmanship* (q.v. capítulo 4), o radical “sport”, “sports”, ou “sporty” da expressão “sportsmanship” informa, para a sua teoria e para os leitores, uma série de significados, todos eles perfeitamente coerentes e necessários para o que Veblen pretende efetivamente explicar como *sportsmanship*. Neste caso, no mínimo, sete significados (**ao mesmo tempo**) são importantes para Veblen, e em uma ordem que depende do que ele quer ressaltar em cada frase ou

ideia. Ou seja, em certos contextos ele utiliza um ou dois significados preferencialmente, em outros momentos utiliza outros significados. Entretanto, no conjunto, todos são relevantes. (ver com atenção [Figura 1.1](#)).

Apenas para um exemplo adicional, a palavra “leisure” (associada à *leisure class*) em Veblen, tão importante e ubiquamente utilizada em sua obra, presente no título de seu mais famoso livro, normalmente é traduzida, em várias línguas, com o sentido de *ociosidade* (português e espanhol *e.g.*), ou *lazer* (em francês *loisir*), ou *fin*, *delicada*, *elegante*, *distinta*, *esnobe* (em alemão *feinen*), ou *confortável*, *abastada*, *rica* (em italiano *agiata*), ou *livre do trabalho* (como em norueguês *Den arbeidsfrie klasse*), etc.

Na realidade, Veblen não intencionava conceituar estas pessoas ou classes como “ociosas”, pois se assim quisesse, teria escrito *idle Class*, como está em toda a obra de Edward Bellamy, que tanto influenciou Veblen, conforme vimos acima. Veblen foi inclusive bem claro, em 1899, ao afirmar que *leisure*, para ele, não estava diretamente associado à indolência ou à ociosidade *tout court* ...

... o termo *ócio* (*leisure*) não significa, aqui, indolência ou inatividade. Significa tempo (despendido) em atividade não produtiva, tanto pelo sentimento de indignidade do trabalho; quanto para demonstrar a capacidade pecuniária de viver uma vida inativa. (Veblen, 1899a, 24)

Para Veblen, *leisure* era uma destas palavras sinedóquicas ou cubistas, cujo conjunto de significados, para ele, cobria várias características, sendo que as mais complexas e “desconhecidas” eram as que, muitas vezes, mais lhe convinha. Por exemplo, *leisure* significa claramente lazer, folga, não ocupação em trabalho de serventia, sem pressa, ocioso, livre de responsabilidades ou deveres, etc. Entretanto, acredito que muitas pessoas não perceberam que *leisure* possui mais três significados importantíssimos e que Veblen deu ênfase, precisamente, nestes três significados adicionais: (1) pessoa(s) **que vive(m) de rendas** (que em outras partes de sua obra ele designou por *anonymous pensioners*; (2.1) proveniente do latim *licēre*, e do francês antigo *loisir* (pessoas que podem fazer qualquer coisa porque **tudo é permitido**); e (2.2) do latim tardio *allaudāre* e do inglês medieval *allouren*, (pessoas que são elogiadas e invejadas). *Leisure* se aplica também a coisas que não têm utilidade. Os que possuem conhecimentos das teorias de Veblen, mesmo que ínfimos, podem aqui rapidamente concluir como estes últimos três significados são importantes para compreender uma “simples” palavra e a sua própria teoria.

Figura 1.1



Assim sendo, muitas palavras e expressões que Veblen utiliza em suas teorias precisam ser decodificadas ou compreendidas com atenção; outras vezes, com muita atenção, pois a sua obra, como um todo, é extremamente *workmanlike*, ou seja, hábil e atenciosamente construída. Suas páginas eram lidas e relidas, feitas e refeitas inúmeras vezes por ele antes de irem para a publicação.

Outra característica do uso de certas expressões e palavras por Veblen, e que também é pouco compreendido, é a escolha dos significados das palavras que Veblen fazia. É extremamente comum na obra de Veblen o uso do(s) significado(s) mais longínquo(s) de certas palavras, dos aparentemente mais simples e diretos. Os próprios alunos de Veblen, em muitas ocasiões, comentavam com Veblen que ele havia “falado”, em inglês, uma palavra que não existia. Veblen sorria, e continuava. Dias depois este aluno voltava cabisbaixo após ter descoberto que a tal palavra que Veblen citou provinha do inglês medieval, que ninguém mais utilizava.

Uma consequência enorme do exposto acima para a obra de Veblen, sobre este uso polissêmico, sinedóquico e cubista de certas palavras para expressar conceitos complexos, é a idêntica dificuldade que muitas pessoas têm em entender que inúmeras “dicotomias” e “dualidades” de sua obra (e a sua obra está repleta destas dicotomias), não são **dicotomias** plenas e simples (**A** ou **B**). São, de fato, **antinomias**. (**A** e **B**) (ao mesmo tempo). E é por esta razão que inúmeros intérpretes e leitores apressados de Veblen, perdem-se, ou confundem-se com os muitos (aparentemente) paradoxos ou contradições contidos na obra de Veblen. É muito comum certos intérpretes perceberem que Veblen afirma *algo* em uma frase com um sentido ‘X’, e logo adiante, afirma este mesmo *algo* com um sentido ‘Y’ (*parcialmente* distinto de ‘X’); e acham que Veblen está “confuso” ou contraditório. Não há nenhuma “confusão” ou “contradição” vebleniana, e nem sequer Veblen

deseja que as pessoas fiquem confusas. O que ocorre, “simplesmente”, é que Veblen utiliza, muitas vezes, antinomias, onde “nós” lemos apenas dicotomias. Aliás, quem procede desta maneira, em quase toda a sua obra, ou pelo menos em seus conceitos importantes, é Immanuel Kant; e como Veblen bebeu em fontes kantianas desde o seu doutorado, supõe-se, portanto, que este uso de antinomias de Veblen tenha sido herdado, também, de Kant.

Mas não sejamos apressados nesta conclusão, pois o raciocínio antinômico de Veblen é um pouco mais complexo ainda. Ou seja, há uma complicação adicional. A complicação adicional é que Veblen utiliza suas dualidades como antinomias especiais retiradas de um pensamento evolucionário/biológico. Algumas importantes antinomias de Veblen, inclusive **a principal** de sua obra, conforme veremos, “resolvem-se” não como (**A** e **B**) (ao mesmo tempo), como nas antinomias “normais”, mas resolvem-se “biologicamente” como (**A** e **B**), sendo **B** derivado, muitas vezes, do próprio **A**, ou seja, **B** sendo uma metamorfose, ou mutação, ou manifestação do próprio **A** em novas circunstâncias. É como se (**A** e **B**) seja, na realidade, (**A** e **Æ**). É por esta razão, por exemplo, que muitos leitores de Veblen, até mesmo os mais bem intencionados, não conseguem concluir se na teoria de Veblen os Instintos são mais importantes do que as Instituições, ou se são estas últimas mais importantes do que os Instintos. A explicação de Veblen sobre este “impasse” é bem simples e, ao mesmo tempo, pouco simples! (ou seja, é igualmente uma explicação antinômica).

Finalmente, uma última observação sobre a obra de Veblen como um todo: existem vários níveis de compreensão de suas teorias e conceitos. Muitos de seus conceitos podem ser compreendidos em um plano relativamente simples, como por exemplo, o seu conceito de consumo conspícuo, que é relativamente fácil de compreender, isto é, de compreender em um plano simples; mas este mesmo conceito pode ser compreendido como algo mais complexo e sofisticado (ver capítulo 2 por exemplo). Esta característica da obra de Veblen, de possuir “vários” níveis de dificuldades, digamos assim, facilita bastante a compreensão geral de suas ideias, mas, se esta compreensão verificar-se unicamente na superfície deste entendimento, muitos outros pontos são perdidos. Neste livro, tentei alcançar todas as possibilidades de entendimento vislumbradas dos principais conceitos de Veblen.

## Núcleo e a Estrutura da Obra de Veblen – Correspondências com os Capítulos deste Livro

A [Figura 1.2](#) indica, detalhadamente, o núcleo importante da obra de Veblen (livros e artigos principais), e as correspondências com os capítulos deste livro. Por exemplo,

os temas tratados em *The Theory of the Leisure Class*, conectados com os artigos *Some Neglected Points in the Theory of Socialism*; *The Theory of Woman's Dress*; *The Instinct of Workmanship and the Irksomeness of Labor*, e *The Barbarian Status of Women*, estão tratados, neste livro, nos capítulos 1,2,3,4 e 5. Isto não significa, entretanto, que certos temas não estejam presentes, igualmente, em outros capítulos de livros ou artigos de Veblen, até mesmo pelo que foi exposto em parágrafo anterior, sobre o uso sinedóquico de alguns de seus conceitos principais. A Figura 1.2 deve ser compreendida, também, como possuindo duas amplas colunas verticais e uma centralidade. Uma ampla coluna vertical à esquerda, que orienta o grande tema de Veblen “*Business*”; e uma ampla coluna vertical à direita, que orienta o seu outro grande tema, “*Industry*”, cuja sizígia encontra-se no centro da Figura, entre *Business* e *Industry*, e que deságua em seu livro *The Engineers and the Price System*, de 1921.

A listagem da obra completa de Veblen encontra-se no final deste livro.

### Sumário Biográfico de Thorstein Veblen - De Tosten a Thorstein

Thorstein Bunde Veblen nasceu em 30 de julho de 1857, em Valders, Município de Cato, Distrito de Manitowoc, Wisconsin, e tomou o nome de Tosten Bunde Anderson, embora no censo de Manitowoc, Cato, WI, ele estivesse listado com o nome de Terson Anderson – página 84, família 590, sexo M idade 3 anos. Tosten tomou o nome de seu avô materno (Thorstein Bunde), que morreu aos 35 anos deixando sua filha Kari órfã de 5 anos. O primeiro nome de Veblen (Tosten) foi *germanizado* para Thorstein em meados de 1870, um pouco antes de ele entrar para o Carleton College; e faleceu em 3 de agosto de 1929, próximo a Menlo Park, Califórnia, em sua pequena casa no bosque, com sua filha adotiva Becky, de sua segunda esposa, que o tratava carinhosamente por “Toyse”.

Os primeiros 8 anos de idade Veblen passa, portanto, na fazenda de seus pais, em Valders, Manitowoc, Wisconsin.

Em 1865, quando Tosten tinha 8 anos de idade, a família Veblen (*Veflen*) mudou-se de sua fazenda em Cato, Wisconsin, mais para o oeste, indo para uma nova fazenda em Wheeling, perto de Nerstrand, Rice County, Minnesota (adjacente ao que hoje é “Nerstrand Big Woods State Park”). Esta fazenda dos Veblens em Nerstrand existe até hoje, sendo que a casa sede é um dos principais locais turísticos do município.

Tosten Veblen viveu em Nerstrand dos 8 aos 17 anos, quando então é enviado por seu pai, junto com a sua irmã Emily, para estudar no Carleton College (Preparatory School) (Northfield), cerca de 10 milhas de sua fazenda. Thomas Veblen, seu pai,

construiu, ele próprio, a casa/cabana próxima de Carleton, onde os dois irmãos iriam morar, estudar e descansar.

Veblen frequentou 6 anos o Carleton College. Dado a sua genialidade e precocidade intelectual, Veblen completou os dois períodos de 4 anos normais, para cada ciclo, em apenas 3 anos, cada ciclo, ganhando, inclusive, o prêmio *The Atkins (Athens) Prize* de \$80 pela melhor monografia de entrada para o College. (O seu irmão mais velho, Andrew, ganhou igualmente este prêmio). Sua monografia de graduação, em 1880, teve o título de *Mill's Examination of Hamilton's Philosophy of the Conditioned*. Em Carleton, Veblen rapidamente sobressaiu-se, e foi considerado o mais brilhante aluno que o College havia graduado. “pelo menos, um de seus professores afirmou que Veblen foi o mais brilhante aluno de Carleton College”. (Joergensen, 1999, 21)

A partir de Carleton College, Thorstein segue seus estudos na John Hopkins e na Universidade de Yale. Em John Hopkins Veblen possuía, inicialmente, grande interesse por Filosofia e Lógica, seguindo os cursos de filosofia grega, ética, Kant, e o curso de Lógica Elementar fornecido pelo renomado Charles Peirce. Entretanto, após um curso de *economia política* feito com o conhecido Prof. Richard Ely, Veblen assumirá interesse pela disciplina, tentando, inclusive, obter uma bolsa de estudo com a monografia *J.S.Mill Theory of the Taxation of Land*. Veblen não consegue esta bolsa de estudo, e segue então para Yale, onde obteve o seu doutorado (Ph.D) em filosofia, em 1884, com uma tese sobre Spencer e a terceira crítica de Kant, de 1790, *A Crítica da Faculdade do Juízo*, tese intitulada *Ethical Grounds of a Doctrine of Retribution*, um dos poucos trabalhos perdidos de Veblen, como dissemos anteriormente. O Presidente de Yale, Prof. Noah Porter, que acompanhou os estudos de Veblen, afirmou que Veblen era um dos melhores alunos da Universidade. (Dorfman, 1934, p. 47)

Veblen retornou à fazenda de seus pais após o doutorado e permaneceu por c. 7 anos em função da malária que contraiu em Yale, e também por não obter nenhum emprego acadêmico, apesar das excelentes cartas de recomendação e dos prêmios que já havia obtido. Durante este período de recuperação (1884 – 1891), informações biográficas apontam que Veblen leu e estudou intensamente a literatura nórdica, que sempre o atraiu desde a infância, e estudou bastante com o seu irmão Andrew a literatura épica alemã - as *Nibelungenlied* -, e as correspondentes Antigas Sagas norueguesas, como a *Völsunga Saga*, a *Prose Edda*, etc. É neste período também que Veblen traduziu para o inglês a famosa saga islandesa *The Laxadaela Saga*, que foi editada somente em 1925; e leu profusamente sobre economia e teoria social: J.S.Mill, D.Hume, J.J.Rousseau, T.Huxley, David Ames Well, Harriet Martineau,



Ferdinand Lassalle, Cliffe Leslie, *et al.* E precisamente no ano de 1888, Edward Bellamy publica seu impactante livro *Looking Backward*, que tanto influenciou Veblen, como visto anteriormente.

Após este período, e após o seu primeiro casamento, em 1888, Veblen retorna à graduação, na Universidade de Cornell (1891), para estudar economia. Por impressionar bastante o Prof. Laurence Laughlin, quando este assume a chefia do departamento de Economia da recém-fundada Universidade de Chicago, Laughlin leva Veblen consigo, em 1892. Veblen permaneceu na Universidade de Chicago por c.15 anos (1892 – 1906), lecionando, escrevendo, publicando e gerenciando o *Journal of Political Economy*, transferindo-se então para a Universidade de Stanford, Califórnia, e ficando em Stanford até 1909.

Segue então para a Universidade de Missouri, onde permanece de 1911 até 1918. Foi editor do *The Dial*, e lecionou na recém-fundada *New School for Social Research*, em Nova Iorque, da qual é, inclusive, um de seus fundadores. Veblen se aposenta em 1926, e segue para a sua cabana em Palo Alto, próxima a Stanford, vindo a falecer em 1929.

O reconhecimento público de sua obra ocorre em 1925, quando então é convidado, com a assinatura de mais de 200 membros da academia, para presidir a conhecida *American Economic Association*, e que Veblen declinou por motivos de saúde, entre outras razões.

O legado de Veblen é impressionante. Veblen é considerado o maior teórico social das Américas, e um dos maiores economistas de todos os tempos. É praticamente o grande fundador, junto com John Commons, e com menor participação de Wesley Mitchell e Clarence Ayres, da única Escola de Economia autêntica das Américas (A Escola Institucionalista Original de Economia); possui enorme relevância para a Ecologia moderna, para a Sociobiologia, para a Estética contemporânea, e é um dos fundadores da *Psicologia Econômica*. Pode ser igualmente considerado um pioneiro da semiótica (dos *objetos*), pois suas obras são repletas de exemplos analíticos de objetos (muitas vezes triviais) para compreensão de um comportamento social mais complexo. Suas teorias e conceitos influenciaram fortemente o *New Deal* nos EUA, assim como o Movimento Tecnocrático do início dos anos 1930, e com muita probabilidade o MITI japonês.

Certa vez, Veblen foi descrito pela Revista Fortune norte americana ... “como o mais brilhante e influente crítico do sistema de negócios norte Americano”. (Susan Mizrushi, 2008, 243)

Durante o período de 1875 a 1925 houve muitos intelectuais que puseram à prova as doutrinas econômicas aceitas no todo ou em parte; porém, de longe, o mais crítico e desafiante nos EUA, ou em qualquer outro país, foi Thorstein Veblen – um extraordinário filósofo, iconoclasta, economista, psicólogo, sociólogo, antropólogo social, vidente e até mesmo profeta.

... As tendências de um Estado dinâmico em crescimento foram provavelmente vistas com mais clareza por Veblen do que por qualquer outro pensador do período. Certamente nenhum outro identificou as boas e as más características como Veblen o fez, e nenhuma outra pessoa ousou criticar praticamente todos os aspectos da vida com a invectiva desse homem. Em todos os seus escritos há também um tom profético cuja precisão se afirma com o correr dos anos. Teve algo de místico durante a vida inteira; nos anos subsequentes à sua morte (1929) o conceito místico tendeu a ceder lugar revelando um homem que poderá com o tempo ser considerado o maior profeta da transformação econômica dos EUA.

... sua mentalidade, enormemente superior à do estudioso médio, foi nutrida em Spencer, Hume e Kant, cuja influência lhe deu visão inquisitiva, especulativa e crítica aplicável praticamente a tudo ... (leu) praticamente todas as disciplinas ... Biologia, Antropologia, Folclore, Filologia, ... era hábil tradutor (do norueguês, islandês, alemão, francês ...); nenhum outro homem viu (as transformações socioeconômicas) tão claramente, e nenhum outro descreveu certos elementos de maneira tão fulminante quanto o fez esse homem quieto, reservado e taciturno ...

Não se pode duvidar de que tenha alcançado (Veblen) um direito a um nicho por moldar a tendência do pensamento econômico. Nenhum outro crítico, nem mesmo Marx, forçou tal reexame dos postulados da Economia Política. Ao atacar as hipóteses básicas foi mais desafiante do que se houvesse atacado as teorias em sua forma final. (John Fred Bell, 1982, 468-470)

### Famíliares – Pai

Thomas Anderson Veblen - (c.1819 – 1906); sobrenome de batismo: *Veflen*; nome nos EUA: Anderson; carpinteiro, que imigrou em 2 de maio de 1847 com a sua esposa (Kari) e outros colonos noruegueses da região de Valdres (“Ryfoss” perto de “Vang”) da Noruega para o município de Ozaukee, Wisconsin, às margens oeste do lago Michigan, um pouco ao norte de Milwaukee. Viveram na região e nos distritos próximos de Sheboygan e Manitowoc, onde Thorstein Veblen nasceu, quando então se mudam, em 1865, para uma nova fazenda no distrito de Rice, Minnesota (Nerstrand), cerca de 50 milhas ao sul de Minneapolis.

## Famíliares - Mãe

Kari Thorsteinsdatter Bunde Veblen – (c.1827 – 1907); i.e. “Caroline Anderson”; conforme o censo do condado de Manitowoc, de 1860, Wisconsin, cidade de Cato, p. 84, família 590; dona de casa. Kari e Thomas Anderson Veblen casaram-se em 1847 na Igreja luterana “Høre” Stave, cidade de “Ryfoss”, Noruega.

## Famíliares - Irmãos e Irmãs (11)

**Anders** Thomasson Veblen (1845); **Andrew** A. Veblen (1848-1932) [Prof. de Física da Universidade de Iowa, Iowa; pai do famoso matemático Oswald Veblen (1880-1960), professor de Princeton]; **Beret** [Betsy - Betsey] Veblen Viken (1850); **Ostein** [Orson] A. Veblen (1853-1928); **Emily** Veblen Olsen (1855-1953); **Mary** (Marit) Veblen Hougén (1859); **Thomas** A. Veblen, Jr. (1862-1885); **John** Edward Veblen (1864-65); **John** Edward Veblen II (*Ed*) (1866-1949); 1868 **Hannah** Veblen Hanson (1868); **Oscar** William Veblen (1870);

1ª. Esposa: Ellen May Rolfe (1859-1926), filha de fazendeiros; Veblen casa-se com Ellen em 10 de abril 1888; separam-se definitivamente em 1909; e divorciam-se em 20 de janeiro de 1912.

2ª. Esposa: Ann Fessenden “Babe” Bradley (27 dez. 1877 - 7 out. de 1920), divorciada Bevans, filha de advogados, mãe de duas meninas [Becky (Veblen Meyers)] (1901 - 1994); e Ann Bevans (13 de fev.1903 – abril de 1986) [posteriormente: Ann B. Sims]. Veblen casa-se com Ann Fessenden em 17 de junho de 1914.

## ----- Thorstein Veblen - Cronologia

30 de julho de **1857**- Nasce em Valders, Município de Cato, Distrito de Manitowoc, Wisconsin, na fazenda de seus pais; registrado como Tosten Bunde Anderson.

**1857 – 1865** – Veblen cresce em Valders, Wisconsin.

**1865 – 1874** – Vive na comunidade norueguesa de Wheeling (perto de Nerstrand), Distrito de Rice, Minnesota, onde sua família possui uma fazenda (perto de Nerstrand “Big Woods” State Park). Registro da Fazenda dos Veblens: 75001024.

**1874 – 1880** – Em 1874 Veblen entra para o Carleton College Academy, Minnesota. Graduou-se em apenas três anos após três anos de escola preparatória. Obtém o BA em 1880.

**1880 -1881** – Pequena Experiência de Professor em Monona Academy, Madison, Wisconsin, uma instituição luterana, que fechou em 1881.

**1881 – 1882** – Estuda Filosofia e Economia Política na John Hopkins University, Baltimore, Maryland.

**1882 – 1884** – Termina seus estudos de Filosofia em Yale University, New Haven, Connecticut.

**1884** – Ph.D. (Filosofia) Tese: *The Ethical Grounds of a Doctrine of Retribution*.

**1884 – 1888** – Sem conseguir encontrar emprego como professor, apesar das excelentes cartas de recomendação, retorna doente (com malária) para a fazenda de seus familiares em Wheeling Township, Minnesota; passa seu tempo lendo, escrevendo e provavelmente publicando em jornais e revistas do leste; possível trabalho como editor.

**1888 – 1891** – 10 de abril de 1888, casa com Ellen May Rolfe, apesar de estar desempregado. Transfere-se para a casa de seu sogro em Stacyville, Iowa. Tentativas fracassadas de obter emprego como professor. Por um tempo curto, tutor em Cedar Valley Seminary, Osage, Iowa, Traduz a saga islandesa *The Laxadaela Saga* do norueguês nestes anos.

**1891 – 1892** – Após 6 anos de desemprego continua estudando como estudante de graduação, agora em Economia, em Cornell University, Ithaca, New York. James Laurence Laughlin, Professor de Economia consegue uma bolsa de estudo para Veblen em 1892, em economia e finanças.

**1892 – 1906** – Vive em Chicago, Illinois.

**1892 -1893** – 1892 J.Laurence Laughlin de Cornell é indicado professor chefe do departamento de Economia da recém-inaugurada Universidade de Chicago. Leva Veblen como *teaching fellowship*.

**1892 – 1906** – Professor da Universidade de Chicago. Ganha reputação sucessiva como um brilhante intelectual e pensador iconoclasta. Seu primeiro livro, *The Theory of the Leisure Class*, 1899, o transforma igualmente em crítico social famoso.

1893 – 1894 – *Reader* em Economia Política

1894 – 1896 – Professor Associado

1896 – 1900 – *Instructor* Economia Política

1900 – 1906 – Professor Assistente Economia Política

**1896 – 1905** – (primeiro) Editor do JPE *Journal of Political Economy* (Chicago), fundado por J.L. Laughlin.

**1899** – Veblen publica *The Theory of the Leisure Class*.

**1904** – Veblen publica *The Theory of Business Enterprise*.

**1906** – Veblen é despedido da Universidade de Chicago por razões de *marital infidelities*, razão conveniente para não ser demitido pela sua obra. Na opinião de Veblen, as razões de sua saída de Chicago são “*Aterros de lixo de mentiras e meias-verdades*”.

**1906 – 1910** – Veblen vive em Palo Alto Califórnia, lecionando na Universidade de Stanford.

**1906 – 1909** – Professor Associado de Economia em Leland Stanford Junior Memorial University, em Palo Alto, Califórnia. Forçado a demitir-se, uma vez mais, em dezembro de 1909.

**1910** – Tenta obter, em vão, uma bolsa de estudo para uma expedição arqueológica no Báltico e em Creta. Um ex-aluno, H. J. Davenport, convence o Presidente da Universidade de Missouri a contratá-lo na Faculdade de Comércio.

**1910 – 1918** - Vive em Columbia, Missouri. Em 1912 obtém o divórcio de Ellen Rolfe, sua primeira esposa, após anos de conflitos.

**1911 – 1918** – *Lecturer* e Professor Associado de Economia na Universidade de Missouri, Columbia, Missouri. Com a saúde debilitada, as autoridades da Universidade não lhe dão um posto permanente, apesar de sua grande reputação. Seu contrato era renovado anualmente.

**1914** – Veblen se casa com Ann Fessenden Bradley (17 de junho de 1914); tinham um relacionamento próximo desde 1904/05. Veblen publica *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*.

**1915** – Veblen publica *Imperial Germany and the Industrial Revolution*.

**1917** – Veblen publica *An Inquiry into the Nature of Peace and the Terms of Its Perpetuation*.

**1918** – Veblen deixa a Universidade de Missouri, por um curto período, para trabalhar no *Food Administration* do Governo americano, em Washington D.C. (de 19 de fevereiro de 1918 até 30 de junho de 1918).

**1918 – 1927** – Veblen e sua família mudam-se para a cidade de Nova Iorque, onde Veblen lecionará na *New School for Social Research*; continua escrevendo e publicando seus livros: *Higher Learning In America* (1918), *The Vested Interests and the Common Man* (1919), and *The Industrial System and the Captains of Industry* (1919). Em 1920, falece a sua segunda esposa, Ann Bradley. Veblen publica, em 1921, *The Engineers and the Price System*, e em 1923, *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America*.

**1918 – 1919** – Veblen torna-se editor da revista literária e política *radical* de Nova Iorque *The Dial*. Sua fama e influência crescem rapidamente. O crítico literário H.L.Mencken escreve (sobre Veblen): “Em poucos meses sua influência passou a orientar o *The Nation*, *The Dial*, o *The New Republic* e vários outros; seus livros, artigos e ideias começaram a jorrar pela imprensa, e os jornais reportavam qualquer movimentação ou suspiro de Veblen”.

**1918 – 1926** – Um dos fundadores da Faculdade *New School of Social Research* em Nova Iorque.

**1925** - Veblen publica sua tradução da clássica saga islandesa, *The Laxadæla Saga* (*The Epic of the Salmon River Valley*).

A Associação Americana de Economia (*American Economic Association*), convida formalmente Veblen para a sua Presidência, mas Veblen recusa tal convite.

**1926 – 1929** – Após deixar a *New School*, de Nova Iorque, em 1926, Veblen aposenta-se. Muda-se com a sua filha adotiva Becky (Veblen Meyers) para a sua cabana nas montanhas próxima a Stanford (“Old” La Hona Road), onde vive até a sua morte, em 1929.

**3 de agosto de 1929** – Veblen falece, provavelmente por insuficiência cardíaca, em Menlo Park, Califórnia.

**1929 – 1939** – A Influência das ideias de Veblen atinge o ápice na década seguinte de sua morte, pois a Grande Depressão e a expansão dos movimentos fascistas e nacionais socialistas na Europa e em outras regiões pareciam claramente profecias constantes de sua obra. Ademais, proeminentes figuras e funcionários do *The New Deal* identificaram-se claramente com o *veblenism*.

**1934** – Leon Ardzrooni edita uma coleção de artigos previamente publicados por Veblen com o título de *Essays in Our Changing Order* (New York; The Viking Press). Em novembro de 1934, Joseph Dorfman publica a extensa biografia (não

autorizada) de Thorstein Veblen (*Thorstein Veblen and His America*) (New York; The Viking Press, 1934, 556 pp).

Thorstein Veblen faleceu em 3 de agosto de 1929. Com a sua morte foi removido do ranking dos filósofos sociais talvez o mais profundo intelectual e um dos homens mais bem informados de sua geração. ... Veblen foi na realidade um daqueles raros homens que podemos dizer estava adiante de seu tempo – adiante no sentido de que o que ele disse e pensou estava destinado a ser compreendido e aceito pelas futuras gerações, embora tenha sido rejeitado pela sua própria geração. (L. Ardzrooni, 1934)



c. 1880

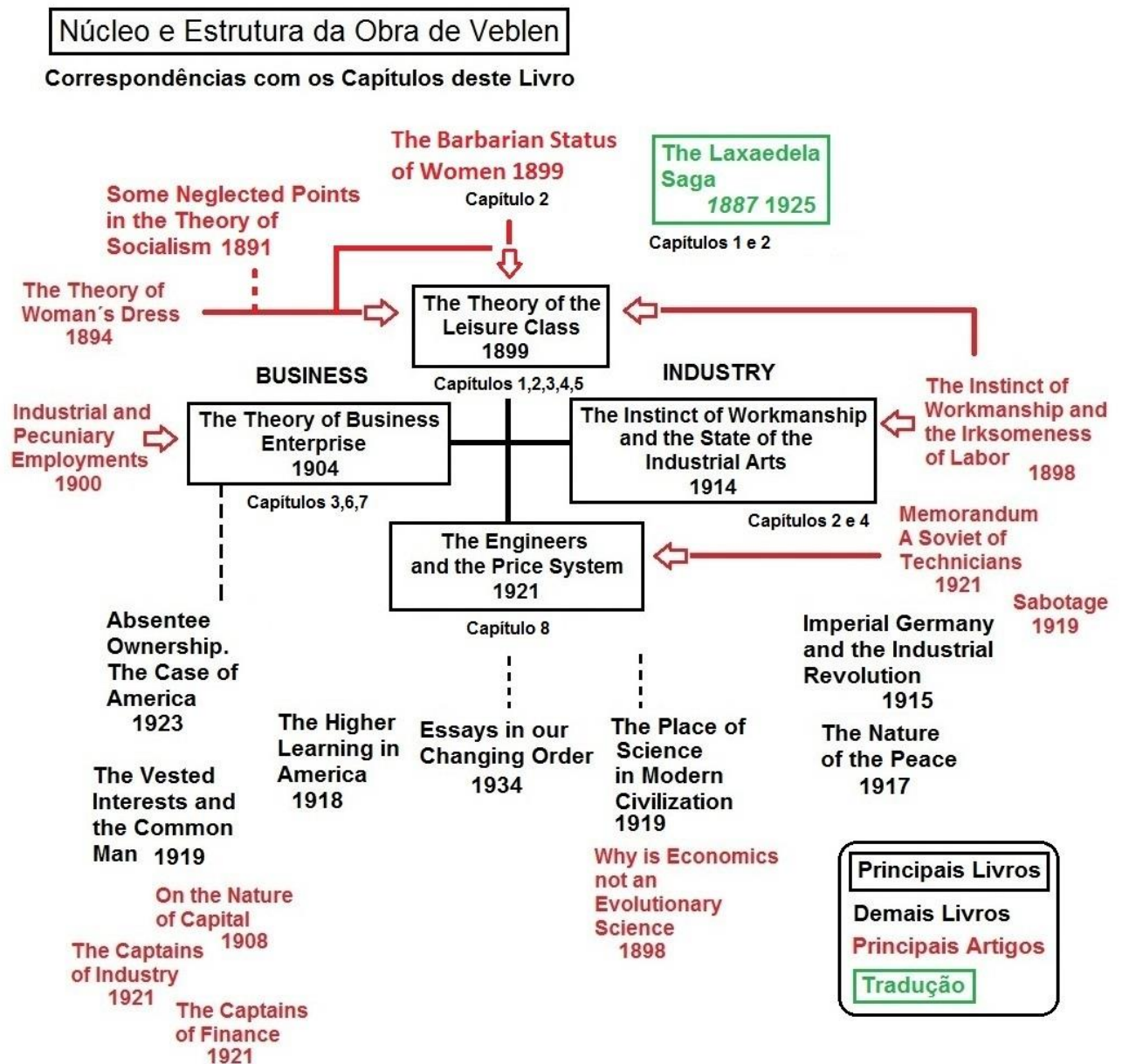


c. 1900



c. 1920

Figura 1.2





## Capítulo 2

### O Pano-de-Fundo das Teorias Econômicas e Sociais de Veblen. Os Estágios Histórico-Culturais e a Grande Inflexão Histórica. O Status Bárbaro das Mulheres nas Culturas Predatórias

*Os Vanes (ou, preferencialmente, as Vanes) eram deusas e deuses da terra, da vegetação, da água e da fertilidade. Outros povos vindos do oeste da Europa e do norte da Índia (chamados indo-europeus ou indo-arianos) conquistaram essas tribos pacíficas nativas (milenares) e introduziram o culto de seus deuses, regentes do fogo, do vento, dos raios, dos trovões (e da guerra). São essas (últimas) divindades que constituíram a classe dos deuses Ases (ou Æsir), mais recentes e, por isso, mais conhecidos e estudados. (M. Faur, 2006, 55)*

#### Os Estágios Históricos e Culturais de Veblen

##### Características Gerais

Com exceção de seu primeiro artigo sociológico de 1891, desde os primeiros escritos em economia política e antropologia (1894a, 1898a, e 1899b), e durante toda a sua obra posterior, Veblen fez uso sistemático de uma divisão histórica em dois grandes estágios culturais da evolução humana. Durante muitos anos, este esquema histórico cultural dicotômico (e antinômico) foi suficiente para a exposição e a explicação de seu esquema teórico principal, assim como para todos os demais propósitos essenciais que tinha em vista. Assim, nestes artigos iniciais, Veblen utiliza basicamente esta divisão dicotômica, e somente com a publicação de seu primeiro e mais famoso livro, *The Theory of the Leisure Class* (TLC, 1899) é que completará os estágios culturais da humanidade que irá utilizar, então, em toda a sua obra posterior.

Esta inicial versão dicotômica básica da História de Veblen, [ver Figura 2.1, itens (i) e (ii)] é da maior relevância, também, em função da inflexão histórica principal de seu modelo. Pode-se até mesmo afirmar, com grande dose de segurança, que *toda* a teoria econômica e social de Veblen é, em última instância, um “discurso” sobre esta primordial inflexão histórica; da passagem de uma milenar etapa pacífica, cooperativa e ginocêntrica da humanidade – a Selvageria Pacífica (*the savage stage*) –, para uma etapa predatória, competitiva, individualista, androcática e misógina – a Etapa Predatória (*the predatory stage*). A partir desta inflexão histórica essencial, Veblen irá demonstrar, em muitas passagens de sua obra, que grande parte do comportamento humano e das instituições das etapas seguintes, e especialmente da etapa pecuniária de sua (e nossa) época, são atualizações, refinamentos, ajustamentos

institucionais ou evoluções dos comportamentos relevantes e das instituições instalados a partir desta inflexão histórica.

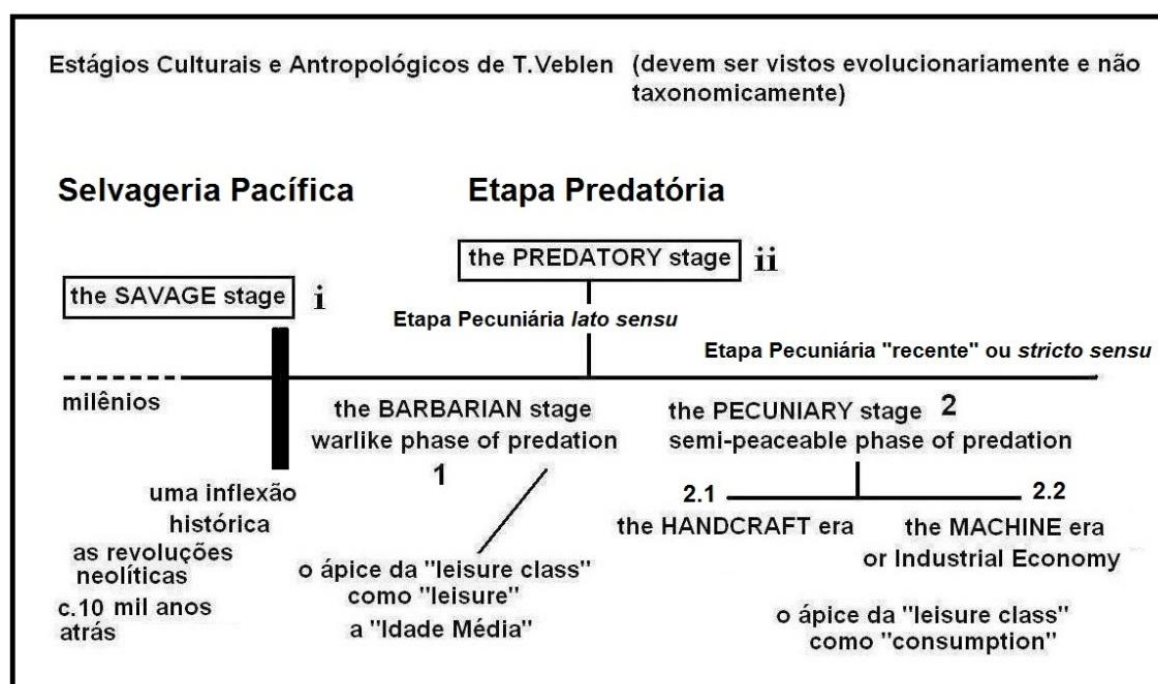
A primeira grande etapa da evolução cultural humana, que durou milênios e termina aproximadamente em meados do neolítico ou início da Idade do Bronze, Veblen designou por Selvageria Pacífica, [Figura 2.1 item (i)]; e a segunda grande etapa, designou, **preferencialmente**, por Estágio Predatório, [Figura 2.1 item (ii)], cujo início coincide, no mundo ocidental, com as primeiras invasões das hordas Kurgas (os indo-europeus ou indo-arianos) sobre a “Europa antiga” há cerca de 6 mil anos.

Como dito acima, posteriormente, e praticamente ao longo de toda a sua obra, Veblen irá dividir esta segunda etapa histórica - O Estágio Predatório (ii) - em duas novas etapas culturais: (ii) 1 – o Estágio Bárbaro (*the Barbarian Stage*) (*the warlike phase of predation*), cujo ápice é a idade média europeia, japonesa, e outras, com o predomínio do status, da servidão, da força, da fraude, da violência em estado bruto, e, no ápice deste estágio, a verificação de uma classe ociosa em seu pleno desenvolvimento; e (ii) 2 – o Estágio Pecuniário “recente” (*the Pecuniary Stage* ou *the semi-peaceable phase of predation*), com o predomínio, nos estágios avançados, do “contrato”, do trabalho assalariado, etc.

E uma vez mais, irá dividir, então, esta segunda etapa do estágio predatório – o Estágio Pecuniário “recente”, em duas novas etapas: 2.1 – A Era do Artesanato (*the Handicraft Era*), que vai da idade média europeia até o início do século XVIII na Inglaterra, e posteriormente em outras regiões, e início do século XIX nos Estados Unidos; e 2.2 – a Era Mecânica (*the Machine Era* ou *the Modern Industrial System*) (a era contemporânea) (ver Figura 2.1).

Em alguns momentos em sua obra Veblen designa um específico período de acumulação de propriedades (de escravos e de servidão) – que corresponde, de fato, a um período avançado do estágio bárbaro -, de estágio “quase-pacífico da indústria”; para diferenciá-lo do “estágio pacífico da indústria”, o estágio da era mecânica (atual), este sim claramente identificado com o trabalho assalariado e outras características.

Figura 2.1



### A Selvageria Pacífica (*the free workmanship*)

Para Veblen, a característica essencial desta longa etapa histórica (a Selvageria Pacífica) é a relativa paz e harmonia dominante no interior das diversas comunidades, que são, fundamentalmente, comunidades ginocêntricas, matrifocais e matrilineares. Nesta classificação incluem-se “os grupos primitivos mais pacíficos, talvez todos os caracteristicamente pacíficos; na verdade, o traço mais notável comum aos membros de tais comunidades, é uma certa amável incapacidade de resistir à força e à fraude”. (Veblen, 1899a, 7)

Normalmente, a sobrevivência decorre das atividades agrícolas e de construções artesanais atenciosas e de serventia, e os implementos produtivos são propriedade comum; “... o caráter odioso das diferenças entre classes e entre tarefas é pouco consistente e menos rigoroso. Não são fáceis de encontrar exemplos de culturas selvagens primitivas. Entre os grupos ou comunidades classificadas como *selvagens*, são poucos os que não mostram traços de retrocesso de um estágio cultural mais avançado”. (Veblen, 1899a, 7)

Um progresso material e econômico sistemático ocorre durante estes milênios, cujas causas, para Veblen, decorrem de aspectos psicológicos e ambientais. Alguns instintos básicos, como o instinto de cooperação (*the parental bent*), bem como a “ciência” (*the idle curiosity*) cristalizam-se passo a passo; mas Veblen atribui majoritariamente tal progresso ao *instinto de trabalho eficaz* ou *instinct of*

*workmanship*, assim como à estrutura igualitária matrifocal destas comunidades - portanto a ausência de poderes androcráticos nas mesmas-, a ausência da instituição da propriedade privada, e, conseqüentemente, a ausência de uma classe ociosa, conforme veremos adiante.

A paz permitiu a formação de hábitos e instituições bem adaptados para uma vida industriosa estável. A paz estimulava, também, o crescimento de uma religiosidade inculta, e sem fortes hierarquias, e uma acumulação firme e estável de conhecimentos de serventia para toda a comunidade. (K.Anderson, 1933, 606)

Em suma, tanto o temperamento e as propensões dos povos, o conjunto das instituições, bem como o ambiente, conduziu ao avanço firme e ininterrupto.

Efeito do processo seletivo ou de condicionamento, a vida humana, antes que uma vida predatória se tornasse possível, tendeu a promover na espécie o desenvolvimento e a conservação do *instinto de trabalho eficaz*. ... O homem arcaico era necessariamente membro de um grupo, e durante este estágio inicial, quando a eficiência industrial não era ainda considerável, grupo nenhum poderia ter sobrevivido a não ser com base num senso de solidariedade forte o bastante para que atitudes individualistas ficassem em segundo plano. Individualismo, como o guia predominante das ações humanas, é possível apenas sob o modo de vida predatório, e este modo de vida predatório só é possível uma vez que o uso de ferramentas tenha se desenvolvido o suficiente para que um considerável excedente da produção além do que é necessário para a manutenção dos produtores possa ser extraído. ... O processo de seleção natural necessariamente eliminaria as linhas de descendência em que um viés de comportamento individualista existisse.

... Alguma competição entre grupos pela posse dos frutos da natureza ou localidades vantajosas deve ter existido até mesmo nos tempos primordiais da espécie, ... Mas esta emulação não poderia produzir uma conduta predominantemente aquisitiva e individualista, ou um comportamento predominantemente dado a assaltos e tumultos ... a emulação era principalmente sexual, ocorrendo com mais ou menos regularidade. (Veblen, 1898a, 195-197)

Em fases posteriores e mais avançadas, esta emulação citada acima por Veblen, assumirá a feição de uma emulação industrial, e não de uma emulação predatória, conforme Veblen já indicava em *The Theory of the Leisure Class*:

No estágio primitivo do desenvolvimento social (durante a selvageria pacífica e matrifocal), ... o indivíduo mostra a sua eficiência principalmente, e de modo mais consistente, numa função de incremento à vida do grupo. A emulação econômica

existente entre os membros do grupo é principalmente **emulação em serviço industrial**. E ao mesmo tempo nem é forte o estímulo à emulação nem tem os indivíduos grandes oportunidades para isto. (Veblen, 1899a, 11)

A emulação predominante desta etapa cultural pacífica e matrifocal Veblen designou, assim, por “emulação industrial”. Aqui neste livro este comportamento será designado por emulação industrial (como em Veblen), mas também, em algumas passagens, por emulação funcional. E o símbolo que será utilizado nos diagramas e Figuras, e algumas vezes no próprio texto, para esta espécie de emulação, será **Bf**.

O trabalhador – e mais tipicamente talvez a trabalhadora – em tal cultura, assim como em qualquer outra, é um ser ativo e produtivo, na forma e no grau determinado pelo estado das artes industriais. (Veblen, 1914, 144)

Existem algumas diferenças nas abordagens de Veblen acerca da selvageria pacífica. Em TLC, 1899, Veblen atribui a existência deste estágio cultural pacífico a inferências psicológicas e não propriamente a evidências ou registros etnológicos. Em suas palavras: “As razões para a hipótese de que existiu realmente tal estágio pacífico de cultura primitiva são em grande parte de natureza psicológica e não etnológica; não podem ser aqui discutidas em detalhe”. (Veblen, 1899a, 13) Entretanto, 15 anos depois, em seu importante livro de 1914 (*The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*), e já com muitas outras informações arqueológicas e antropológicas disponíveis (como por exemplo, as obras adicionais de Sophus Müller, de James Frazer, de Raphael Pumpelly, bem como as extraordinárias informações acerca de Creta minoica provenientes das descobertas pioneiras de Arthur Evans, etc.), a aderência de Veblen a evidências etnológicas acerca desta milenar etapa da cultura humana é bem clara, sendo que chegou a ser até pioneiro, em 1913 e 1914, de algumas das modernas revelações que são atribuídas a Gordon Childe de 1926 (*The Aryans: A Study of Indo-European Origins*), e mesmo da Hipótese Kurgan de Marija Gimbutas, nas décadas finais do século XX [*The Goddesses and Gods of Old Europe: 6500-3500 B.C.* (1982)], conforme veremos adiante.

Nos anos iniciais do século XX o interesse de Veblen por antropologia e por arqueologia aumentou significativamente, especialmente após as revelações revolucionárias de Creta por Arthur Evans e de novas informações sobre períodos arcaicos de regiões do Báltico. Tanto assim, que, quando deixa a Universidade de Stanford em 1910, Veblen tentou obter uma bolsa de pesquisa para uma expedição arqueológica no Báltico e em Creta. Mas infelizmente não conseguiu empreender esta

expedição. Escreveu, entretanto, em 1910, um trabalho específico sobre o tema (*As to a Proposed Inquiry into Baltic and Cretan Antiquities*), publicado somente em 1933.

### O Estágio Predatório Bárbaro – (*the barbarian stage*) (*the pecuniary control of Industry*)

Nos períodos finais da Selvageria Pacífica, emerge um período extremamente bélico e androcrático, e que irá dar início ao estágio Bárbaro Predatório (*the predatory stage*), sendo que os índices mais expressivos desta nova etapa foram: (1) a institucionalização da propriedade privada (a propriedade individual); (2) a cristalização de uma “classe ociosa” (guerreira e clerical majoritariamente); (3) a transformação das mulheres em objetos de propriedade por parte de homens bem dotados muscularmente e habituados a atividades de exploração e proezas; ou seja, a escravização das mulheres e de outros estamentos sociais; e (4) a transformação das crenças religiosas ginocêntricas e pacíficas (não hierárquicas) e reverenciadoras da vida e dos ciclos vitais, para a sucessiva institucionalização de um panteão religioso monoteísta-autocrático, hierárquico e androcrático, reverenciador da morte, do temor e do sofrimento, panteão este dominado por deuses masculinos guerreiros, violentos, sanguinários, ciumentos e vingativos (Zeus; Amon-Ra; Marduk; Jeová; Assur; Júpiter; Odin; Thor, *et al.*), tudo isto na esteira e como consequência das invasões das hordas e dos povos indo-europeus ou indo-arianos e outros, como os hebreus em Canaã; i.e., nas palavras da grande antropóloga e arqueóloga Marija Gimbutas, na esteira das sucessivas invasões e saques dos povos *Kurgos*, a partir da Idade do Bronze, ocorridos na Europa antiga, no Oriente Próximo e no Mediterrâneo. (ver com detalhes adiante)

Tal transformação verdadeiramente cataclísmica das crenças e das culturas ginocêntricas e pacíficas milenares para estes credos propriamente androcráticos, ocorreu, em várias comunidades, de maneira mais rápida, ou mais lenta, dependendo da perseverança histórica das instituições matrifocais destas mesmas comunidades. Nas comunidades, povos e etnias que tiveram uma longa e perseverante institucionalização de costumes e usos ginocêntricos, pacíficos e igualitários – como as tradições germânicas e escandinavas como um todo, tal destruição ocorreu de maneira “balanceada” entre as divindades femininas e as divindades masculinas, ao término do que a mitologia nórdica designa por “A Guerra dos Deuses”, ou seja, a guerra entre os clãs e deusas Vanes e os deuses Ases ou Æsir. Em outros povos e etnias, tal transformação ocorreu com a completa destruição das tradições religiosas femininas ou ginocêntricas, e a imposição, sem obstáculos, dos deuses masculinos e de valores predatórios.

O historiador Snorri Sturluson relata a existência – na mitologia nórdica - de duas famílias divinas – os Vanir (Vanes) e os Æsir (Ases) -, ambas poderosas e capazes de lutar entre si. ... Com a invasão das tribos guerreiras e nômades, vindas do leste da Sibéria e das estepes russas, os valores geocêntricos (simbolizados pelas deusas e deuses Vanir – cuja morada era Vanaheim) foram substituídos por novos conceitos, mitos e comportamentos, baseados na ideologia e na mitologia dos conquistadores (indo-europeus ou indo-arianos). Surge assim, uma nova classe de deuses, representados pelos Æsir, cuja morada é Asgard.

A guerra prolongada entre os Vanir e os Æsir descreve, por meio de metáforas, o que de fato aconteceu quando as tribos pacíficas nativas lutaram contra as tribos invasoras (que possuíam armas *poderosas*) para preservar suas terras e tradições. Os mitos relatam que ... após uma prolongada batalha, eles viram-se obrigados a fazer um armistício.

Esse acordo simbolizou a gradativa substituição das divindades e tradições Vanir – ligadas à terra e à fertilidade – pelos novos arquétipos dos deuses Æsir – senhores do céu, do trovão e do relâmpago, das trapaças, ... e principalmente da guerra. (Faur, 2006 63-64)

Veblen, já em 1913, em seu artigo *The Blond Race and the Aryan Culture*, expunha as características principais destes povos invasores e destas transformações verdadeiramente profundas e radicais:

A civilização Ariana é pastoralista (do tipo pastoral), com as instituições, costumes e preconceitos típicos que uma grande organização pastoralista possui. Ela é substancialmente uma organização servil sob regras patriarcais, ou seja, ... uma organização militar ou predatória. É caracterizada por um bem definido sistema de direitos de propriedade, uma pronunciada sujeição das mulheres e das crianças, e um sistema religioso senhorial tendendo fortemente para o monoteísmo. Uma cultura pastoralista vivendo em amplas planícies e terrenos montanhosos de uma região continental, tal qual a Ásia Centro-Oeste, irá necessariamente configurar-se com as características apontadas acima, dado a necessidade de um estado de prontidão e alerta, e preparação em mobilidade para ataques e defesas, e a consequente necessidade de disciplina marcial firme. Insubordinação, que é a substância das instituições livres, é incompatível com um modo de vida pastoral-nômade próspero. A relação humana mais característica e penetrante nesta cultura é a relação de domínio entre o senhor e o servo, e a estrutura social é uma organização de servidão hierarquizada. ... A família é patriarcal, estando as mulheres e as crianças sob estrita tutela, e o poder encontra-se investido somente no

homem que encabeça a família. Frequentemente, mostra uma rigorosa organização tribal, e, em última instância, com a ajuda da experiência guerreira, estas culturas inevitavelmente transformam-se em monarquias despóticas. (Veblen, 1913, 485-487)

Engana-se, portanto, o famoso arqueólogo e antropólogo Gordon Childe, ao afirmar, em seu clássico livro *The Aryans*, de 1926, que ... “De fato, nenhuma discussão ampla sobre a questão Aariana apareceu em Inglês nos últimos vinte e cinco anos”. (“*In fact, no full discussion of the Aryan question has appeared in English for the last twenty-five years*”). (Childe, 1926, xi)

Para Veblen, o surgimento da propriedade privada como instituição, e das demais características citadas anteriormente, abrindo os espaços para as mudanças em direção a uma etapa bárbara predatória e patriarcal da cultura, decorreu do próprio período anterior da selvageria pacífica, devido ao progresso material e aos significativos excedentes econômicos e materiais (para a época). O progresso anterior permitiu a clivagem e a identificação de territórios e terras - algumas mais férteis e produtivas do que outras -, bem como o aperfeiçoamento de muitos instrumentos de trabalho, da técnica e da ciência.

Conforme veremos com detalhes adiante, Veblen enfaticamente indica que a exploração predatória encontra-se na base do desenvolvimento da instituição da propriedade individual. Esta exploração cresceu, tanto através dos estratos religiosos mais astuciosos (pelo poder que possuíam nas comunidades pacíficas selvagens), como também diretamente das operações militares. Saliente-se que, em muitas comunidades bárbaras predatórias, qualquer acumulação de riquezas poderia dar motivo à agressão dos demais. “Agressão” significa organização para a guerra ou para a pilhagem e o saque. E organização para a guerra significa a concentração de autoridade nas mãos de um chefe militar, assim como forte hierarquização, comando e disciplina. A partir de então, estes agrupamentos masculinos “especiais” e peculiares, o clero e as classes militares, passarão a recolher sistematicamente as riquezas produzidas pela comunidade (e das demais comunidades derrotadas), ostentando um status social claramente distinto dos demais membros da comunidade. Assim, a riqueza acaba sendo acumulada nas mãos das lideranças militares e religiosas, e sendo vistas, a partir de então, como símbolos de status, de agressão e exploração bem sucedidas, de índices de reputação para os detentores de tais riquezas.

A propriedade dos meios produtivos e o controle sobre a *Indústria*, assim como o controle sobre as mulheres (devido à ignobilidade atribuída às atividades industriais rotineiras tipicamente desenvolvidas pelas mulheres) caminharam passo a passo, e a



posse de riquezas, obtidas por atos predatórios e não por esforços produtivos, passou a significar obtenção de status e poder superior, assim como a posse de mulheres obtinha reputação superior idêntica, por ser símbolo de ato exploratório bem sucedido. Em outras palavras, simultaneamente com a divisão desigual da riqueza – decorrente da propriedade privada – cresceu o hábito de estabelecer uma distinção hostil e invejosa entre superior e inferior, fato este desconhecido nas comunidades pacíficas anteriores. A vinculação entre status ou reputação superior e propriedade tornou-se clara. Logo, a propriedade pôde estabelecer-se, como uma instituição, somente em comunidades habituadas a fortes discriminações hierárquicas de status e de ranqueamento social.

... A instituição da classe ociosa surgiu gradualmente durante a transição da selvageria pacífica para a barbárie; ou, mais precisamente, durante a transição de um modo de vida pacífico para um mais consistentemente guerreiro. Aparentemente, as condições necessárias para que surja tal classe, numa forma definida, são: (1) a comunidade deve ter um modo de vida predatório – a guerra ou a caça de grandes animais ou as duas, isto é, os homens, que nesses casos constituem a classe ociosa em potencial, devem estar habituados a infligir dano físico pela força ou por estratagema; (2) a subsistência deve ser possível de modo suficientemente fácil para que uma parte considerável da comunidade fique livre da rotina regular do trabalho. A instituição de uma classe ociosa é o resultado de uma discriminação, bem cedo estabelecida, entre diversas funções, segundo a qual algumas são dignas e outras indignas. Estabelecida a discriminação, as funções dignas são aquelas em que intervém um elemento de proeza ou façanha; as funções indignas são as diárias e rotineiras em que nenhum elemento espetacular existe. (Veblen, 1899a, 7-8)

É importante assinalar e explicar a ideia acima de Veblen de que “A institucionalização da classe ociosa surgiu *gradualmente* ...”, pois Veblen possui, de fato, duas abordagens complementares acerca do surgimento ou desenvolvimento da classe ociosa. Uma delas é a abordagem descrita acima, constante de seu primeiro livro (TLC, 1899) e de outros artigos. Mas Veblen possui também uma abordagem, tipicamente exposta em seu terceiro livro, capítulo IV, *The Technology of the Predatory Culture* (IW, 1914), abordagem esta que tinha o costume também de desenvolver em suas aulas. Esta segunda abordagem para o surgimento da classe ociosa enfraquece, por um lado, a expressão “gradualmente”, e por outro lado, enfatiza as características socioeconômicas e psíquicas dos povos pastorialistas para a cristalização de uma classe ociosa (guerreira e clerical), pois em muitas comunidades, especialmente as comunidades que são subjugadas rapidamente pelos povos

pastorialistas indo-europeus ou hebreus, resultado de saques e guerras violentos, a passagem de uma etapa mais pacífica e igualitária – sem a presença de uma classe ociosa bem delimitada – para uma etapa propriamente bárbara predatória – com uma classe ociosa mais definida e presente – pode ser mais rápida. Alguns outros fenômenos “ambientais” podem igualmente acelerar a destruição de culturas mais pacíficas e ginocêntricas, e acelerar, conseqüentemente, a cristalização de uma classe ociosa androcrática, como parece ter sido o caso, por exemplo, do declínio de Creta (minoica), em função de vários cataclismos sofridos, além das guerras que teve que enfrentar contra os invasores aqueus (e outras hordas indo-europeias).

Nesta transição histórica essencial, da selvageria pacífica para a barbárie, Veblen dirá que o instinto de cooperação (*the parental bent*) “submergiu” (isto é, ficou abafado, deflexionado ou capturado) (*seized upon*), levando junto, isto é, deixando em segundo plano ou igualmente deflexionado, o instinto de trabalho eficaz em sua forma plena e livre. Riqueza associou-se a poder e orgulho militar, e controle econômico associou-se a propriedade (*ownership of properties*). Tudo isto acabou estimulando, obviamente, um “ativo auto interesse” e egoísmo. Havia prestígio a ser obtido; e a maneira de obter prestígio passou a ser através da obtenção e exposição de riquezas, ou através da obtenção e exposição de quaisquer outros símbolos que viessem a indicar prestígio na comunidade. A mutualidade e a cooperação social acabaram sendo suplantadas pelos impulsos e pelos sentimentos de autopromoção, de autoconsideração e egocêntricos como um todo.

... a substituição e a sujeição do *instinct of workmanship* em sua expressão livre por um controle pecuniário da indústria parece estar obrigatoriamente envolvida em qualquer crescimento considerável da cultura. De fato, ao menos com relação ao aspecto econômico, parece ter sido esta a mais universal e mais radical mutação que a cultura humana empreendeu em seu avanço da selvageria (pacífica) para a civilização ... (Veblen, 1914, 147)

Para Veblen, o estágio bárbaro predatório, androcrático ou patriarcal, com o crescimento do auto interesse, da hostilidade e da hierarquia entre superiores e inferiores, levou os destinos das comunidades à diligência e à especialização em “aquisição” ou exploração (*exploit*), e astúcia (*cornering, engrossing, etc.*), e não mais, predominantemente, em “produção”; sendo que esta aquisição tomou traços evidentemente predatórios, violentos ou agressivos. É interessante notar que os métodos predatórios e o auto interesse não invadiram as zonas das atividades produtivas; isto é, o *self-interest* não estimulou o progresso técnico; muito ao contrário, houve mesmo um desestímulo ou regressão nos esforços produtivos, nas técnicas e nas ciências.

No estágio bárbaro predatório, a abstenção de trabalho produtivo, a ostentação e o desperdício conspícuo de riquezas, de *ócio (leisure)*, e ferocidade, em todas as suas formas, transformam-se, assim, em índices de reputação superior, pois indicam precisamente posses ou propriedades superiores de riquezas ou índices de proezas bem sucedidas. E por outro lado, diligência econômica, frugalidade, funcionalidade material, mutualidade, etc., sendo indicadores, nestas comunidades predatórias, de atividades não nobres (normalmente empreendidas pelas mulheres), transformam-se em itens, atividades, e comportamentos destituídos de qualquer reputação elevada e nobreza. Consequentemente, os trabalhos diligentes, metódicos e atenciosos, produtores de itens de serventia, etc. (“trabalhos femininos”), *transformam-se* em atividades maçantes e ignóbeis. E o *instinct of workmanship* que orientava e dava sentido e direção às atividades produtivas, socialmente benéficas e de serventia da era pacífica e ginocêntrica, ficará deflexionado; e a partir de então, tomará a expressão de um *instinct of sportsmanship*, onde os atos bem sucedidos e “eficientes” de predação e exploração serão, estes sim, valorizados, estimulados e institucionalizados, conforme veremos com detalhes no capítulo 4 adiante.

Quando um grupo adentra esta fase predatória do seu desenvolvimento, as ocupações que passam a merecer mais atenção dos homens são aquelas que envolvem exploração. ... Torna-se claramente mais fácil comparar diferentes homens e suas ações quando estas se referem à exploração de adversários tão temíveis ... O interesse do grupo no estágio de barbárie torna-se focado no uso exploratório de força e sagacidade, e outras formas de servir a vida da comunidade, antes dominantes, passam ao segundo plano. ... O que é reconhecido, ... como útil e eficaz para o grupo é, nos tempos da barbárie, a capacidade de lutar do indivíduo. Exploração predatória torna-se a base convencional da comparação entre indivíduos e a reputação passa a ser conquistada pela habilidade em combate.

... A tradição passa a identificar a habilidade em combate como a mais nobre das virtudes, virtude por excelência, até o ponto em que ser combatente habilidoso se torna a única virtude merecedora de admiração. As ocupações que ficam em evidência por esta virtude *beligerante* tornam-se, em detrimento de todas as demais, reconhecidamente nobres.

Outros empregos, que envolvem a transformação artesanal de matérias primas em artigos de serventia, passam a ser vistos com demérito. O homem *honrado* deve ser capaz não somente de demonstrar capacidade de realizar exploração predatória, mas deve também evitar ao máximo a realização de atividades que não envolvam comportamento predatório. ... deve o homem bárbaro saudável e capaz sob esta cultura predatória, se quiser manter seu bom nome, deixar que cuidem das

ocupações artesanais as mulheres, os mais jovens e outros menos capazes como combatentes entre os membros de seu grupo. Seu tempo é gasto com a varonil arte da guerra (e) ... Somente este é o caminho da honra.

... Desta forma, atividades de indústria se tornam respeitavelmente odiosas e são percebidas como substancialmente inferiores.

... Onde a cultura predatória foi desenvolvida em plena consistência, ... trabalho em geral é uma atividade inferior ... trabalhar é reprovável ... (Veblen, 1898a, 200-201)

Na concepção do bárbaro primitivo, a “fraqueza” atribuída à condição feminina - derivada das condições dos trabalhos rotineiros e diligentes empreendidos pelas mulheres - é considerada até mesmo infecciosa. Os homens devem evitar, portanto, contatos e conversas com as mulheres. Até mesmo as comidas dos homens devem ser diferentes das mulheres. Veblen, em seu artigo *The Barbarian Status of Women*, de 1899, dirá: “As mulheres, suas ocupações, sua alimentação e vestuário, seu lugar habitual na casa e na aldeia ou vila, e, em casos extremos, até mesmo sua linguagem e conversas, tornam-se cerimonialmente “impuras e sujas” para os homens”. (Veblen, 1899b, 52)

Em estágios já mais avançados ... a tradição de que a realização de trabalho seja algo inferior ganha significância adicional. Não só é a marca que caracteriza força inferior, mas é também a forma de subsistência do pobre. Esta é a situação atual. A realização de trabalho de caráter industrial é moralmente impossível por força da tradição herdada dos tempos de barbárie, e é vergonhosa por força da sua associação *maligna* com a pobreza. (Veblen, 1898a, 201)

A transformação cataclísmica que ocorre com o status das mulheres na inflexão das culturas ginocêntricas e pacíficas da selvageria pacífica, para as comunidades androcráticas, patriarcais e predatórias da barbárie, é tão importante na obra de Veblen que, antes mesmo da edição de seu primeiro livro (TLC, 1899), Veblen publica três artigos bastante relevantes para o seu esquema teórico, plotando exatamente o papel das mulheres no centro destes três artigos: *The Economic Theory of Woman's Dress* (1894a) (ver capítulo 3); *The Beginnings of Ownership* (1898b); e *The Barbarian Status of Women* (1899b).

Ademais, os dois primeiros parágrafos iniciais de seu primeiro e mais famoso livro (TLC, 1899) deixam em evidência o papel que as mulheres possuem no decorrer de toda a sua teoria, especialmente de sua teoria da classe ociosa.

Em seu pleno desenvolvimento a instituição da classe ociosa é encontrada nos estágios avançados da cultura bárbara, como por exemplo na Europa feudal e no Japão feudal. Em tais comunidades as diferenças entre as classes são de observância obrigatória, sobressaindo-se entre elas ... as diferenças de ocupação. As classes mais altas são costumeiramente excluídas de ocupações industriais, cingindo-se às funções honoríficas ... a guerra e o sacerdócio. ... (a política e os *esportes*).

Num estágio anterior de barbárie, ... a classe ociosa apresenta uma forma menos diferenciada; ... (mas) ... as classes e suas respectivas ocupações são rigorosamente distintas. O trabalho manual, a indústria e de modo geral todas as tarefas relativas ao trabalho diário de subsistência tocam exclusivamente à classe inferior. Essa classe inferior inclui os escravos e outras pessoas dependentes, e usualmente todas as mulheres. (Veblen, 1899a, 5)

### A Propriedade Individual. Das Mulheres às Riquezas em Geral

A instituição da propriedade individual surge, nos estágios iniciais da barbárie, da apropriação de mulheres cativas, e a sua utilidade como troféus a serem expostos na comunidade, para a demonstração de poder dos vitoriosos sobre os inimigos derrotados.

Nos estágios mais baixos da barbárie, a propriedade de mulheres começa ... com a apropriação de mulheres cativas. Tal apropriação violenta tem sua razão inicial ... na sua utilidade como troféu. O costume de tomar violentamente as mulheres do inimigo como troféus resultou numa forma de casamento-propriedade, com a formação de uma estrutura familiar sob a chefia de um homem. (Veblen, 1899a, 15-16)

Posteriormente, o conceito de propriedade individual estende-se das mulheres *per se* para os produtos feitos por elas, e também sobre os produtos dos outros cativos. E gradualmente instala-se a propriedade sobre os bens em geral. Assim, a emulação entre grupos rivais nestas culturas predatórias iniciais acaba dando início a uma relação - que será relativamente perene em toda a etapa predatória - que é a vinculação entre: (i) os “*objetos* apropriados individualmente” pela força ou por outros expedientes predatórios; (ii) a exposição pública e conspícua destes *objetos* como façanhas predatórias e/ou proezas, mas tidos, agora, como objetos de propriedade individual; e (iii) a obtenção de reputação, honra, nobreza e superioridade dos indivíduos vitoriosos e portadores destas propriedades ou destes *troféus*, nesta exposição pública. A riqueza e a propriedade, assim, desde a origem,

possuem uma evidente relação de *utilidade como prova honorífica da prepotência do dono*.

A propriedade (de coisas ou pessoas) foi inicialmente presa conseguida como troféu em incursões armadas. ... (e era) útil principalmente pela comparação odiosa que se estabelecia entre o seu possuidor e o inimigo de quem ele as tomara.

Desse modo, instala-se gradualmente um sistema consistente de propriedade sobre bens. E embora, nos últimos estágios de desenvolvimento o elemento mais patente do valor das coisas seja a sua serventia para consumo, a riqueza, de modo algum, perdeu ainda a sua utilidade como prova honorífica de prepotência do dono. (Veblen, 1899a, 16-17)

Portanto, onde se encontra relativamente estável a instituição da propriedade individual, o processo econômico tem o caráter de uma luta e competição entre os homens pela posse de bens e produtos.

Em síntese, o motivo *predominante* que está na base da aquisição e da acumulação de bens, produtos, e riquezas, bem como da instituição da propriedade individual, é a emulação predatória, e não o consumo destes itens; pois a posse de riquezas, desde a origem, confere honra e prestígio na comunidade.

No início da etapa bárbara predatória, a riqueza era desejada e *consumida* como uma forma adjacente de conferir e **indicar** prestígio aos atos de predação ou de exploração bem sucedidos, atos estes efetivamente empreendidos, muitas vezes, pelos portadores de tais riquezas. Eram índices conspícuos de sucesso nestes atos predatórios, ou, em outras palavras, eram indicadores, *prima facie*, da capacidade do usuário ou do proprietário de gastar ou despender recursos por ele próprio obtidos em façanhas, guerras ou demais atos predatórios explícitos. Tudo isto, como visto acima, para legitimar um processo de emulação predatória e obtenção de sucesso visível, reputação e good-will na sua comunidade, ou mesmo em outras comunidades adjacentes, como eram as práticas do Potlach, do Kula, etc.

Entretanto, paulatinamente, quando o homem adentra o estágio posterior da predação, o estágio tipicamente pecuniário da fase predatória, a vinculação original de obtenção de riquezas e desperdício por “eficiência predatória” do proprietário que as obtêm e as desperdiça, fruto de seu esforço físico ou muscular – isto é, da agressão direta em estado bruto –, vai se desfazendo, vai de “refinando”, vai se ajustando, e a dignificação do desperdício e da obtenção de riquezas, por quaisquer outros meios, começa e servir de verdade institucional em si mesma, para todos e quaisquer objetos considerados valiosos pecuniariamente, sem mais aquela causalidade ou percepção

meritória original e “correta”, resultante do esforço físico para obtê-los. Portar e desperdiçar objetos pecuniariamente reputados, independentemente da forma como foram adquiridos, passou a fornecer a mesma decência pecuniária e nobreza das épocas mais explicitamente bárbaras que exigiam um lastro de esforço pessoal. Ou seja, ao longo do tempo, perde-se o liame da relação causal original entre “obtenção de riquezas” e esforço predatório, e a ostentação de riqueza simbolizará, *unicamente*, esta eficiência predatória pretérita, agora não mais obrigatoriamente presente.

Assim, a propriedade e a riqueza começaram a ser procuradas por hábito, isto é, passaram a ser importantes por si próprias. A propriedade mantém ainda o caráter de troféu; entretanto, ela se torna cada vez mais a prova de **sucesso** numa competição intersubjetiva mais sutil, e não propriamente de façanhas e proezas predatórias *stricto sensu*.

Em outras palavras, nas fases iniciais da etapa pecuniária, e cada vez mais, as oportunidades de distinção e sucesso por meio da direta manifestação de força superior diminuem relativamente às oportunidades para a acumulação de propriedades e riquezas por métodos mais *pacíficos*, como a fraude em estado cortês ou diplomático, a sagacidade meticulosa, e a astúcia contábil, por exemplo. E a propriedade (*stricto sensu*) torna-se agora, então, a prova mais evidente de um grau honorífico de sucesso como coisa distinta de realização heroica ou notável. A propriedade e os bens materiais tornam-se, portanto, sucessivamente, a base convencional e predominante da estima social. Dirá Veblen: “*Nenhuma posição honrosa (ou decente) na comunidade será possível sem ela*”. (Veblen, 1899a, 18)

A riqueza, que no início era valiosa basicamente como prova ou índice tangível de eficiência predatória bruta, direta e ingênua, torna-se um ato meritório em si mesmo.

Veblen dirá que isto não significa que as proezas guerreiras e os atos de aquisição por agressão direta tenham perdido a sua ingênua, direta e cândida nobreza. A eficiência predatória explícita continua e permanece presente nas etapas atualizadas e refinadas da cultura predatória, mas o objetivo de uma decência e de uma reputação mais correta e adequada na sociedade foi substituído, nestas etapas pecuniárias, pela *fria* e calculista aquisição e acumulação de bens; um refinamento agressivo, ou um ajustamento institucional. A fim de ser reconhecido e respeitado na sociedade faz-se necessário ser proprietário de certa quantidade de riquezas e bens (embora não tão bem definidas), assim como no estágio predatório bárbaro era necessário uma dose significativa, decente, e conspícua de força e de eficiência agressiva.

Os indivíduos da comunidade que não atingem certo padrão decente de riqueza sofrem na estima de seus companheiros e nos padrões de respeito e de consideração, e, conseqüentemente, na sua própria estima, pois a base usual da autoestima é o respeito dos outros.

Veblen concluirá, portanto, que a propriedade de bens e de riquezas, em sociedades pecuniárias, torna-se a base da estima que um indivíduo obterá destas sociedades.

... o fim da acumulação de riquezas é sempre uma autoclassificação do indivíduo em comparação com o resto da comunidade no tocante a força pecuniária. O indivíduo normal, enquanto tal comparação lhe é distintamente desfavorável, vive cronicamente descontente com a própria situação; logo que ele atinge o que pode chamar o padrão pecuniário médio da comunidade ou de sua classe na comunidade, aquele descontentamento crônico se transforma num esforço impaciente para se distanciar cada vez mais de tal padrão. A comparação hostil e invejosa entre os indivíduos nunca se torna tão favorável a um deles, que este se descuide de tentar colocar-se ainda mais alto relativamente a seus concorrentes na luta pela honorabilidade pecuniária. (Veblen, 1899a, 19)

Assim, como “a finalidade da acumulação de riquezas, bens e produtos, em sociedades competitivas pecuniárias, é sempre uma autoclassificação do indivíduo em comparação com o resto da comunidade no tocante à força pecuniária”, é fácil percebermos, como dirá Veblen, que o desejo de riqueza nunca se extingue em indivíduo algum, e está fora de questão uma saciedade do desejo geral ou médio da riqueza na sociedade como um todo. Isto nos leva a um dos maiores “problemas econômicos” decorrente das sociedades competitivas pecuniárias, pois, nenhum aumento geral da 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 ... “A luta é, essencialmente, uma luta por honorabilidade fundada numa odiosa comparação de prestígio entre os indivíduos; conseqüentemente, é impossível uma realização definitiva.” (Veblen, 1899a, 19)

As ideias referentes ao estilo de vida são tão contagiosas quanto bocejar, marchar e estar infeliz. Nosso cérebro é extremamente ligado em buscar a nossa participação no grupo. ... (Em sociedades competitivas), a despeito do fato de sermos todos estimulados a “expressar nossa individualidade”, acabamos todos vestindo-nos de forma bem parecida. O que realmente queremos dizer não é “Eu sou diferente de você”, mas “Eu sou igual a você – só que melhor”. (Naish, 2010, 248-249)



Finalmente, esta decência pecuniária (ou agressão pecuniária permanente), decorrente da instituição da apropriação privada de bens e riquezas da etapa bárbara, refinada ou ajustada aos novos tempos, isto é, institucionalizada, acabou contaminando qualquer outro item cultural associado à riqueza e ao desperdício. Assim, conforme veremos no capítulo 3, a própria “beleza” institucionaliza-se como uma “beleza pecuniária”; bem como todos os demais critérios de julgamentos e avaliações das culturas predatórias pecuniárias, como a moral, a verdade, a inteligência, as ideias, etc. Admitiu-se, certa vez, sem qualquer dose de ironia, que, em sociedades pecuniárias, “*não existem pessoas feias; ... existem pessoas pobres*” ! A própria inteligência, a verdade, e a moral acabam tendo um julgamento pecuniário, o que é, inclusive, muito comum.

### O Conceito de Consumo Conspícuo de Veblen como um Refinamento da Escravização das Mulheres da Etapa Bárbara

Conforme veremos adiante, um dos conceitos mais conhecidos e importantes da obra de Veblen é o conceito de “consumo conspícuo”; ou seja, em linguagem simples, significa que as pessoas, em sociedades predatórias pecuniárias, em geral, consomem ou acumulam conspicuamente riquezas, bens ou produtos, para demonstrar status ou reputação em seu grupo, e não obrigatoriamente os consomem ou os acumulam em função das qualidades inerentes que tais objetos possuem para a satisfação das necessidades diretas destas pessoas. Ora, há uma complexidade na compreensão adequada e precisa deste conceito de Veblen, pois o consumo conspícuo de bens, produtos e riquezas, para Veblen, nas etapas pecuniárias mais recentes da cultura é, na realidade, um “refinamento” ou um ajustamento institucional (uma evolução) da instituição da apropriação e exposição de mulheres cativas (entre outros) do período bárbaro predatório. Muitos intérpretes de Veblen perceberam esta complexidade e atualização, isto é, que o consumo conspícuo de bens e produtos da etapa pecuniária mais recente da cultura predatória, para Veblen, é um “refinamento” institucional da apropriação e a exibição de mulheres como troféus, obtidas em reides predatórios das etapas bárbaras. Tanto é assim que Veblen chegou a fazer uso da expressão “*industrial aggression*” para explicar o uso e o consumo de produtos e bens conspicuamente nas etapas mais recentes da cultura pecuniária. A própria poligínia e a formação de haréns, em muitas comunidades androcáticas ou patriarcais, por exemplo, enquanto uma “acumulação de mulheres”, é uma das manifestações primordiais deste comportamento e desta instituição. Sabemos, por exemplo, por Reis 11:3, que Salomão (Jedidias ou Shlomô), filho de David e de Bate-Seba, o terceiro rei de Israel, possuía 700 esposas e 300 concubinas.

Veblen deixou claro também que a exposição de riquezas e o consumo de itens valiosos por parte das mulheres, especialmente nas etapas patriarcais avançadas da cultura pecuniária era um “consumo vicário”, isto é, era uma forma sofisticada dos homens demonstrarem mais poderes pecuniários ainda “através” do consumo e da exposição de riquezas empreendidos pelas suas “esposas” (e outros dependentes), na medida em que elas eram vistas como “suas” esposas (ou seus dependentes). As mulheres seriam, assim, claramente uma prótese do consumo conspícuo e da demonstração conspícua de riquezas de seus “senhores” (de seus *Baalins*). E não somente as mulheres; mas todos que – direta ou indiretamente – pudessem estar em posição subalterna ao “Senhor”, ou em posição de despender riquezas “em nome do Senhor”.

Para o homem ocioso, o consumo conspícuo de bens valiosos é um instrumento de respeitabilidade. À medida que acumula riqueza, ele é incapaz, sozinho, de demonstrar a própria opulência ... Recorre por isso ao auxílio de amigos e rivais, dando-lhes presentes valiosos e convidando-os para festas e divertimentos dispendiosos ... Os divertimentos custosos, tais como o Potlach (festa dada em certas tribos de índios americanos pelo aspirante à chefia) e o baile, são especialmente próprios para tal fim. O rival, com o qual quer o dono da festa instituir uma comparação de opulência, é usado desse modo como um meio para aquele fim; convidado pelo dono da casa, o rival consome vicariamente por seu anfitrião, servindo, ao mesmo tempo, de testemunha do consumo dos bens valiosos que o anfitrião tem em excesso e não pode consumir sozinho ... (Veblen, 1899a, 38)

... O dependente que em primeiro lugar assumiu o dever de consumir vicariamente pelo senhor, após o enfraquecimento da instituição da escravidão, foi a sua esposa. ... Assim, ... a mulher que era no começo, ... criada e serva do homem e produtora de bens para o consumo do senhor, tornou-se (nas etapas mais recentes da cultura predatória) consumidor(a) cerimonial dos bens por ele produzidos. Mas ainda inequivocamente permanece sua serva em teoria, pois a sua habitual utilização do ócio e do consumo vicários é a marca indelével do servo não liberto. (Veblen, 1899a, 39-41)

Entretanto, apesar das passagens acima serem relativamente conhecidas dos intérpretes mais assíduos de Veblen, acredito que muitos não tenham alcançado todas as conclusões importantes e complexas deste conceito vebleniano de “consumo conspícuo”.

Grande parte do status obtido por parte dos homens, e da classe ociosa como um todo, pela exposição conspícua de mulheres cativas, dos períodos bárbaros pretéritos,

instituição esta, como dito, ajustada aos tempos presentes pelo consumo conspícuo de bens e produtos, representa, no fundo, uma “quase sublimação” dos *mecanismos* psíquicos mais profundos de competição, de agressão, e de hierarquização social, recorrentemente presentes em muitas espécies, especialmente, para os propósitos do argumento aqui em apreço, presentes entre os primatas superiores machos.

Estas descargas psíquicas primordiais de agressividade acabaram, ao longo da evolução, consolidando rituais e comportamentos muitas vezes confundidos com a própria agressão, mas que no fundo são rituais e comportamentos que visam primordialmente à reafirmação de status, de reputação, e de posição especial do indivíduo no grupo. Neste sentido, o consumo conspícuo de um objeto de destaque pecuniário em nossa época, como por exemplo, o consumo conspícuo de um relógio dispendioso (de ouro e/ou diamantes), pode ser compreendido e interpretado (corretamente), em grande parte, como um “refinamento”, como um ajustamento institucional, ou uma “quase sublimação”, de mecanismos psíquicos profundos e primordiais que acabaram resultando em rituais de competição e de busca de posição hierárquica superior no agrupamento humano, especialmente por parte dos homens, isto é, como herança psíquica primata de rituais de hierarquização social. Uma espécie de “ritual pecuniário” de uma quase sublimação de “agressão”; no caso, uma “agressão industrial”, como se referiu Veblen. Sabemos, claramente, que muitas espécies, especialmente muitos mamíferos, e quase todos os primatas (e os sapiens, naturalmente), em seus comportamentos de “agressividade” não procuram imediatamente a destruição e a morte de seus adversários; buscam, preferencialmente, expor atitudes e comportamentos que levem, em rituais de movimentos estrambóticos e sonoridades marcantes, e outras atitudes mais sutis - como o consumo conspícuo para os indivíduos mais *refinados* da espécie - colocar seus adversários (especialmente outros machos) em posições subalternas.

O professor V.C. Wynne-Edwards, da Universidade de Aberdeen, resume: “Ainda que às vezes se lute até a morte do adversário, as lutas sérias e as carnificinas são incomuns (em muitas espécies). As *convenções* ou os hábitos restringem os adversários a se exhibir para mútua avaliação ou a se engajar em inofensivas provas de força, e a partir dessas ações os animais descobrem qual seria o resultado de um combate real sem a necessidade de efetuar-lo. O que fazem é ameaçar ou impressionar o adversário, chegando ao máximo a expor ou usar brevemente suas armas, dando marradas com os chifres ou arreganhando os dentes (ou as gengivas). Nos exemplos mais refinados, o vencedor derrota a confiança do perdedor por pura magnificência e virtuosismo”. O resultado imediato de tais provas de força é o estabelecimento de

relações hierárquicas, papéis sociais, distribuição espacial, de territórios, etc. (A.Montagu, 1978, 78-80)

O objetivo da luta em muitas espécies não é tanto a luta em si, mas o estabelecimento de uma organização social que torne a luta supérflua. Os gestos ameaçadores e a exibição ritual quase sempre substituem a luta real. Desse modo, o conflito tende a se tornar ritualizado e adaptado, de forma que possa ser exercido sem danos para os rivais. (A. Kortland *in* Montagu, 1978, 78-80)

Nas sociedades de primatas ... o combate é, na maioria das vezes, ritualizado. Os oponentes executam os movimentos do comportamento agressivo sem envolver-se em sua prática efetiva. ... Mesmo em confrontos com animais de outras espécies, os primatas às vezes escolhem o caminho do blefe e da mera exibição de força. (I.Bernstein *in* Montagu, 1978, 78-80)

Embora as passagens mais importantes para a compreensão deste capítulo sejam as passagens acima descritas, das culturas pacíficas para as predatórias, e alguns ajustamentos institucionais para tempos mais recentes, seguem, abaixo, algumas observações sobre os outros dois estágios culturais de Veblen; sendo que o estágio do Moderno Sistema Industrial, o capitalismo moderno, pela sua importância estratégica na obra de Veblen, será bem mais desenvolvido nos capítulos 6 e 7 adiante.

### A Era do Artesanato (*the Handicraft Era*)

Ao término da Idade Média, especialmente nas regiões nordeste da Europa, surge um novo estágio de evolução cultural, quando então um período de relativa paz e estabilidade fornecem os incentivos para uma revitalização de inovações tecnológicas, período este que pode ser designado propriamente por a Era do Artesanato.

Inicialmente, a economia estruturou-se nos sistemas de guildas e no comércio local, sistemas estes que foram rapidamente suplantados por novas dimensões. Ocorrerá, então, um significativo crescimento da técnica mecânica, e muitas inovações nos sistemas de transportes e de comunicação, expandindo ostensivamente os mercados e as escalas de operações; de tal forma que a pequena loja, a pequena manufatura, e o pequeno comércio (*petty trade*) gradualmente vão cedendo lugar para a fábrica e o comércio global.

Veblen dirá que tal expansão e desenvolvimento fortalecerão ainda mais a instituição da propriedade privada, e o controle da indústria acabará ficando nas mãos das únicas pessoas que podiam prover o capital necessário para tais empreendimentos, ou seja,

as classes abastadas e ricas. Consequentemente, a propriedade privada foi estendida para cobrir “investimentos para lucros”, percebendo-se, inclusive, nesta movimentação e transformação, o aparecimento do sistema de salários, na medida em que os trabalhadores manuais começam a perder suas liberdades. Aprofunda-se a divisão do trabalho, e o artesão torna-se um assalariado.

A classe capitalista em ascensão estava interessada unicamente em propriedades e lucros; e suas atividades pragmáticas primordiais estavam vinculadas a uma correta manipulação de propriedades e de balanços contábeis. As classes trabalhadoras, por outro lado, encontravam-se diretamente envolvidas com os processos tecnológicos mecânicos. A eficiência mecânica produtiva encontrava-se, assim, quase que exclusivamente nas mãos dos trabalhadores.

Apesar desta clara separação de classes, de atividades, e de interesses, as condições gerais do estágio da Era do Artesanato eram claramente favoráveis a uma expansão econômica material. A rápida expansão dos mercados, da população e da *secularização*, fazia com que o nível de produção material da Indústria fosse o principal fator inibidor da expansão dos lucros, e os capitalistas (especialmente os *putter outers*) tinham, então, todo o interesse em estimular e expandir a eficiência produtiva. Ou seja, os próprios ganhos dos empresários comerciantes - atravessadores e intermediários - passaram a ser dependentes de certa eficiência tecnológica e produtiva real. Assim, nestas condições, o *instinct of workmanship* pôde operar quase que livremente, e o resultado destas circunstâncias foi um significativo crescimento da tecnologia e da produção.

Veblen perceberá uma curiosíssima situação neste período da Era do Artesanato. Apesar da dualidade dos interesses das classes, e até mesmo uma oposição de interesses entre as classes trabalhadoras e os empresários, os capitalistas viam vantagens em investimentos em tecnologia, e mais interessante ainda, viam vantagens em compreender um pouco a natureza objetiva dos processos mecânicos que atuavam na expansão da produção, de seus lucros e de seus negócios, compreensão esta que era atenção quase que exclusiva e direta dos trabalhadores. E os trabalhadores, por outro lado, por força do sistema de pagamento por salário (em numerário), acabaram sendo contaminados com a lógica capitalista de “cálculo e vantagem quantitativa”, lógica esta típica dos próprios capitalistas. Em suma, Veblen perceberá uma contaminação de interesses cruzados entre as classes trabalhadoras e as classes empresariais deste período.

Mas os dias da Era do Artesanato na Europa continental estavam *contados*. A guerra irá devastar o sistema de Artesanato no continente. Entretanto, na Inglaterra, o

destino deste sistema será exatamente outro. A Inglaterra conseguirá ficar à margem desta devastação continental, na medida em que conseguiu encontrar um período relativamente estável e de paz, e o sistema de Artesanato, na Inglaterra, não entrará em colapso; muito pelo contrário, desembocará em uma Revolução tecnológica; dando início a uma nova fase de desenvolvimento cultural e material da humanidade: a Revolução Industrial e o sistema mecânico de produção.

## O Moderno Sistema Industrial

A Revolução Industrial introduzirá reformas substantivas na organização cultural, mental e material da humanidade: (i) expandirá, sucessivamente, os conhecimentos tecnológicos e científicos; (ii) dará início a um complexo sistema produtivo cada vez mais integrado e cada vez mais padronizado de interconexões mecânicas. Pode-se mesmo afirmar que o sistema mecânico moderno transformar-se-á, paulatinamente, em um intrincado, interconectado e imenso “mecanismo unificado e inclusivo”; (iii) o papel dos trabalhadores transforma-se radicalmente. Os trabalhadores não controlarão mais os aparatos, as máquinas e os sistemas mecânicos. Eles assumem, cada vez mais, a condição de meros assistentes deste imenso e quase automático sistema (*rather than user of the machines, the workman is used by them*); (iv) os empresários, que no período da Era do Artesanato ainda tinham vinculações e contatos diretos, e mesmo interesses próximos, com os processos produtivos e tecnológicos, irão, paulatinamente, afastando-se destes processos e especializando-se unicamente nas atividades ditas financeiras e contábeis dos negócios e dos mercados. Seus cálculos, suas projeções e planejamentos ganham passo a passo o contorno meramente pecuniário e mercantil. Cada vez mais, na maior parte dos casos, os empresários perderão o contato com qualquer item que diga respeito ao funcionamento mecânico e tecnológico de seus próprios negócios.

O processo mecânico de nossa era trouxe, ainda, inúmeras outras grandes e importantes modificações. Estas características de nosso moderno sistema industrial, isto é, do capitalismo moderno, serão, entretanto, avaliadas e explicadas com mais detalhes nos capítulos 6 e 7 adiante.

## A Compreensão da Antropologia e da Arqueologia Modernas sobre as Etapas Culturais da Selvageria Pacífica e Bárbara Predatória de Veblen. A Grande Inflexão. Marija Gimbutas e a Hipótese Kurgan

A antropologia e a arqueologia modernas, isto é, em suas constituições como ciências modernas no século XIX e início do XX, especialmente através das obras de James Frazer (*The Golden Bough; a Study in Magic and Religion*, 1890 – 1922), Sophus

Müller (*Vor Oldtid*, 1897), Lewis Morgan (*Ancient Society*, 1877), Edward Tylor (*Primitive Culture*, 1871), *et al.*, e de fato já desde 1861, com a publicação do importante livro de J.J. Bachofen, (*Mother Right: an Investigation of the Religious and Juridical Character of Matriarchy in the Ancient World*), apontavam, desde cedo, para a existência de um longo período de firme desenvolvimento cultural humano, onde quase todas as características assinaladas acima acerca da Selvageria Pacífica de Veblen eram confirmadas ou informadas: a mutualidade; a ausência de status e hierarquias androcráticas, patriarcais ou belicosas; um livre e ininterrupto desenvolvimento de técnicas e modos produtivos (*free workmanship*); linhagem matrilinear; ausência da instituição da propriedade privada; ausência de divindades masculinas ou androcráticas calcadas no medo, temor ou sofrimento, etc. Em suma, para muitos antropólogos e arqueólogos, as comunidades do *paleolítico* e do *neolítico*, até aproximadamente a entrada da Idade do Bronze e das invasões dos povos pastorialistas indo-europeus na Europa antiga, dos Hebreus em Canaã, e dos aqueus em Creta (minoica) (após as pesquisas e descobertas de Arthur Evans no início do século XX), eram, em geral, comunidades fundamentalmente ginocêntricas, pacíficas, *desenvolvimentistas*, agrícolas e possuidoras, muitas, de sofisticados aparatos artesanais produtivos, técnicas e ciências relativamente relevantes.

Obviamente, nem todas as comunidades estudadas e avaliadas encontravam-se nestes padrões e com estas características, na medida em que havia uma clara “orientação etnocêntrica” (e mesmo androcrática) por parte de alguns antropólogos famosos. Mas, em geral, inúmeras comunidades do neolítico deveriam possuir, ou possuíram, precisamente estas características. As obras posteriores de grandes pesquisadores e arqueólogos, como por exemplo, Gordon Childe (*The Dawn of European Civilization*, 1925; *The Aryans: A Study of Indo-European Origins*, 1926; *The Bronze Age*, 1930; e *What Happened in History*, 1942, entre outras) acabariam por demonstrar que, insofismavelmente, inúmeras revoluções tecnológicas e sociais foram empreendidas no neolítico em inúmeras comunidades, durante milênios, e que posteriormente foram destruídas pelas hordas das invasões dos povos bárbaros pastorialistas indo-europeus ou indo-arianos. (Ver adiante). A própria expressão “Revolução Neolítica” é atribuída a Gordon Childe. Mais recentemente, nas últimas décadas do século XX, Marija Gimbutas, James Melaart, Jacquetta Hawkes, Merlin Stone, Monica Sjöo, *et al.*, seguindo as trilhas sedimentadas por Gordon Childe, James Frazer, J.J.Bachofen, Joseph Campbell, e mesmo de Max Müller, revolucionaram, então, o estudo da antropologia e da arqueologia em nossa atual época, conforme veremos adiante.

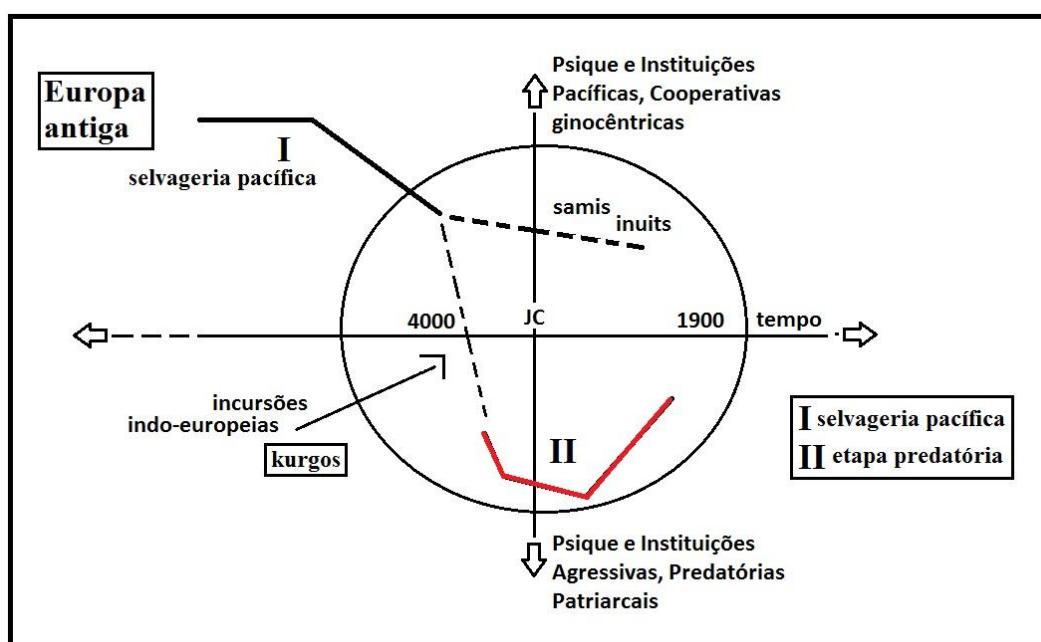
Outro obstáculo “ideológico”, etnocêntrico e androcrático da época, que impedia uma correta avaliação das comunidades “antigas”, era a prática de buscar pesquisar tribos ou comunidades primitivas existentes em vários locais e continentes, para tirar ilações de estágios iniciais da evolução cultural. Tal prática levou, e ainda leva, infelizmente, a antropologia para caminhos nitidamente pouco científicos. Veblen foi um dos poucos intelectuais que apesar de estudar inúmeras comunidades primitivas pelo ângulo dos antropólogos evolucionistas, deixou claro, como vimos anteriormente, que muitas destas comunidades primitivas ainda existentes podem ter sido regressões culturais de outros estágios. Nas próprias palavras de Veblen: “Não são fáceis de encontrar exemplos de culturas selvagens primitivas. Entre os grupos ou comunidades classificadas como selvagens, são poucos os que não mostram traços de retrocesso de um estágio cultural mais avançado”. (Veblen, 1899a, 7)

Veblen utilizou exaustivamente as informações, os estudos e as conclusões de quase todos os pioneiros da antropologia, da paleontologia e da arqueologia moderna, e de seu tempo. Entretanto, dois antropólogos são especialmente importantes para a sua obra: James Frazer e Sophus Müller; que são frequentemente citados em seu terceiro e importante livro de 1914 (IW).

Enganam-se os intérpretes apressados de Veblen em identificar uma forte ou idêntica vinculação dos estágios culturais (evolucionários) de Lewis Morgan (a Selvageria, a Barbárie, e a Civilização) com os estágios culturais de Veblen, dado a semelhança das expressões “Selvageria” e “Barbárie” que Veblen utilizou ubiquamente em sua obra. O eixo axiológico das etapas culturais de Lewis Morgan é um eixo axiológico “positivo” crescente, em ascensão, ou seja, Morgan acreditava em uma sucessão “positiva”, em ascensão, de estágios culturais, desde os tempos mais primitivos e “atrasados” até a civilização “avançada”. Veblen nega, indubitavelmente, em toda a sua obra, este eixo axiológico “positivo” evolucionário de Morgan. Para Veblen, assim como para a antropologia e a arqueologia do final do século XX, conforme veremos, há uma clara ruptura, uma clara degradação, uma conspícua “involução” cultural na passagem das culturas das comunidades “selvagens primitivas pacíficas” para as comunidades “bárbaras predatórias”. O eixo axiológico de Veblen para esta passagem, para esta inflexão histórica fundamental, é um eixo axiológico claramente “negativo”. Trata-se, em Veblen, de uma “involução” ou declínio na trajetória cultural da humanidade. (ver Figura 2.2)



Figura 2.2



Quase todos os intérpretes importantes de Veblen são unânimes em reconhecer que os valores morais de Veblen encontram-se na etapa da Selvageria Pacífica, ou, melhor dito, em uma organização socioeconômica correlata. E é neste sentido que John Diggins, em 1978, publica um livro sobre Veblen com o título: *Thorstein Veblen: The Bard of Savagery*; (*Thorstein Veblen, o Poeta Heroico da Selvageria*).

Christopher Shannon, em 1996, em seu livro *Conspicuous Criticism*, expõe claramente a importância positiva que a etapa da selvageria pacífica joga na teoria de Veblen:

Veblen começa seu estudo histórico com um relato do primeiro período heroico da atividade de trabalho eficaz (*workmanship*), a época pré-histórica e a era da selvageria pacífica ... A selvageria pacífica aparece na obra de Veblen como uma espécie de Época de Ouro (*Golden Age*) da qual o homem decaiu. Como um autêntico antropólogo da era vitoriana, Veblen celebra a vitalidade primordial da era selvagem. Entretanto, ele encontra esta vitalidade na característica privilegiada do selvagem em sua propensão a desenvolver tecnologias, sem qualquer diferença que encontraria no desenvolvimento da tecnologia moderna. A era da selvageria pacífica para Veblen parece, assim, uma utopia produtiva do século 19. A proficiência tecnológica é o tema que une as culturas e as comunidades da etapa da selvageria para Veblen, e não os rituais, os costumes e as tradições. Cada trabalhador possui acesso irrestrito e livre de informações técnicas, e este fluxo de informações livres expande a produtividade, que por sua vez cria uma abundância produtiva que é, então, repartida por toda a comunidade.

Para Veblen, a etapa bárbara da cultura representa a queda do estado de graça da selvageria pacífica. Como a expulsão do Paraíso. (Shannon, 1996, 7-9)

### Marija Gimbutas e a Hipótese Kurgan

Se levarmos em consideração o eixo temporal da história humana no planeta, concluímos que existem, grosso modo, dois períodos marcantes: (i) a História dita conhecida, que é a história que nos chegou de povos que deixaram registradas suas tradições, atividades, costumes, etc. em uma escrita e/ou linguagem já decifradas; e (ii) uma (pré) História que não deixou registros de uma escrita decifrável, deixando-nos somente registros arqueológicos – mais ou menos relevantes – ou referências religiosas ou mitológicas provenientes de outros agrupamentos humanos que as interpretaram e as registraram de forma escrita. O primeiro período, que nos ensinaram como sendo a “História humana”, é relativamente curto, e pode ser medido praticamente em séculos. O segundo período, a (pré) História – o paleolítico e o neolítico – é extremamente superior ao primeiro, e mede-se em muitos milênios. O paleolítico remonta a um período superior a 30.000 anos. O neolítico, que legou a maior revolução cultural da humanidade até o momento, ocorreu há cerca de 10.000 anos. A hoje famosa cidade pré-histórica de Çatal Hüyük foi construída há cerca de 8.500 anos. E a esplêndida civilização de Creta (minoica), civilização esta que já possuía estradas pavimentadas e sistemas sofisticados de saneamento e distribuição de água, caiu somente há 3.200 anos aproximadamente.

Durante todos estes milênios do paleolítico, e especialmente do neolítico, período significativamente superior à “História de nossos calendários androcárnicos”, como diria Charlotte P. Gilman, na maior parte das sociedades europeias e do Oriente Próximo enfatizavam-se as tecnologias que sustentavam e desenvolviam a qualidade da vida. A linhagem era matrilinear e as mulheres mais velhas e chefes dos clãs administravam a produção e a distribuição material, produção esta que era considerada de propriedade e posse comum, isto é, pertencente a todos os membros do grupo. Como afirmou James Mellaart, em seu livro *Çatal Hüyük* (1967), “eram organizações sociais basicamente cooperativas, onde todos trabalhavam em prol do bem comum”.

A força física masculina superior não era a base para a opressão social, para a guerra organizada ou para a concentração da propriedade privada nas mãos dos mais fortes. Tampouco oferecia esta organização social as bases institucionais para a supremacia dos homens sobre as mulheres. Ao contrário, como afirmou Lester Ward em *Pure Sociology* (1903), as instituições eram basicamente ginocêntricas (ou gynœcocêntricas), i.e., centradas na mulher, e as divindades eram representadas, na

quase totalidade, em formas femininas, especialmente identificadas com a Deusa-Mãe primordial. A função principal das sacerdotisas e dos sacerdotes não era oferecer sanção religiosa a uma elite masculina, mas sim beneficiar todos os membros da comunidade.

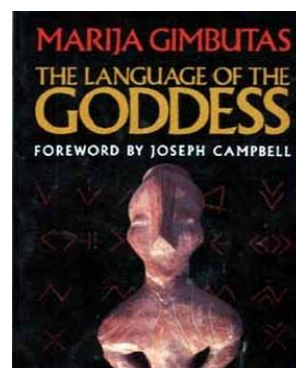
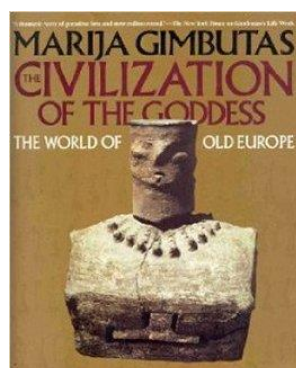
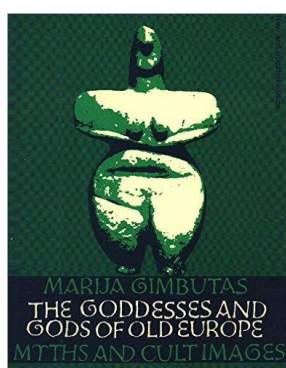
Parte importante dos indícios mais reveladores de como foi a vida durante estes milhares de anos da cultura humana até então desconhecidos chegou-nos, nas últimas décadas do século XX, de uma região totalmente inesperada. Durante muito tempo, o *mainstream* antropológico e arqueológico considerou a “antiga Europa” como uma região culturalmente atrasada, vindo a florescer somente em períodos tardios e em regiões específicas e pontuais, como as civilizações minoica e grega, e especialmente como resultado de influências orientais. A região irrigada pelos rios Jordão, Tigre, Eufrates e Nilo, conhecida como “O Crescente Fértil”, especialmente as zonas mediterrâneas, teria sido, para esta teoria, hoje ultrapassada, o berço da civilização.

O quadro atual de compreensão sobre a “Europa antiga” é bem diferente.

Marija Gimbutas, em seu famoso livro *The Goddesses and Gods of Old Europe, 7000 – 3500 a. C.* (1982), afirma:

Uma nova designação, civilização da Europa antiga, é aqui introduzida em reconhecimento da identidade e aquisições coletivas de diferentes agrupamentos culturais da Europa do sudeste neolítico-calcolítico. (Gimbutas, 1982, 17)

Este trabalho pioneiro e inovador de Marija Gimbutas catalogou e analisou centenas de achados arqueológicos (cerca de 30.000 itens) em uma extensa área, que vai, aproximadamente, do norte dos mares Egeu e Adriático até a Eslováquia atual, o sul da Polônia, e a Ucrânia Ocidental.



Em sentido mais amplo, “Europa antiga” cobre toda a Europa Ocidental da estepe pôntica antes das incursões dos pastorialistas, i.e., dos kurgos ou dos indo-europeus. Em sentido mais restrito, a expressão “Europa antiga” aplica-se à primeira civilização europeia, que convergiu para o sudeste da Europa.

“Europa antiga” foi, assim, o termo cunhado por Gimbutas para definir a cultura neolítica pré-indo-europeia, que foi bastante homogênea e amplamente disseminada pela Europa. A expressão refere-se ao período entre o Mesolítico e a Idade do Bronze, na Europa, isto é, entre c. 7000 a.C. até c. 1700 a.C., ou seja, até o início da Idade do Bronze no noroeste europeu.

Usando evidências das cerâmicas, das esculturas, e combinando com as técnicas arqueológicas mais avançadas, com a mitologia comparada, a linguística e o folclore, Gimbutas pesquisou o desenvolvimento cultural durante o neolítico, especialmente nas aldeias do sul dos Balcãs, que eram pacíficas, matrilineares e com uma religião centrada na Deusa-Mãe, dando-nos surpreendentes resultados e informações sobre estes milênios.

O sistema de símbolos dessas sociedades matrifocais milenares, incluía deusas e também deuses, indicando uma colaboração entre homens e mulheres, e não propriamente uma dominação matriarcal. As aldeias estão sempre situadas em vales, colinas onduladas, solos férteis e em locais de paisagens aprazíveis e belas; e, como dito acima, as terras eram cultivadas comunitariamente.

Para Marija Gimbutas, os habitantes do sudeste da Europa, há 7.000 anos, dificilmente poderiam ser considerados aldeãos primitivos.

Ao longo dos dois milênios de estabilidade agrícola, seu bem-estar material prosperou continuamente com a exploração cada vez mais eficiente dos vales férteis dos rios. Trigo, cevada, ervilhas, e outros legumes eram cultivados, e criavam-se todos os animais domésticos existentes hoje nos Balcãs, à exceção do cavalo. A tecnologia de cerâmica e trabalhos em osso e pedra desenvolveu-se, e a metalurgia do cobre foi introduzida na Europa centro-oriental por volta de 5500 a.C. O comércio e as comunicações, que se expandiram ao longo de milênios, devem ter proporcionado um grande ímpeto mútuo ao crescimento cultural. ... O uso de barcos foi evidenciado a partir do sexto milênio através de representações entalhadas em cerâmica. (Gimbutas, 1982, 18)

Assim, entre cerca de 7000 e 3500 a.C. estes europeus desenvolveram uma complexa organização social e econômica. Nas palavras de Gimbutas, “caso se defina civilização como a habilidade de um dado povo em ajustar-se a seu meio ambiente e desenvolver artes, tecnologia, escrita e relações sociais adequadas, é evidente que a Europa antiga obteve um grande avanço”. (Gimbutas, 1982, 17)



**trepanação com sucesso cirúrgico (c.10.000 anos atrás). Museu de Neanderthal, Mettmann, Alemanha. (a precisão do corte no crânio é impressionante)**

Um dos traços mais notáveis da antiga sociedade europeia, revelada pela moderna arqueologia, é o seu caráter pacífico, que contrasta fortemente com as imagens estereotipadas e falsas até então divulgadas do europeu antigo como membro de tribos de terríveis e atrasados bárbaros, vivendo uma vida de penúria, e envolvendo-se em constantes guerras e predações. Mais uma vez Gimbutas revela:

Os europeus antigos jamais tentaram viver em locais adversos, tais como colinas altas e íngremes, como o fizeram os indo-europeus posteriores, os quais construíram fortificações em locais inacessíveis e com frequência cercaram seus fortes nas colinas com gigantescos muros de pedra. ... As locações dos europeus antigos eram escolhidas por seu cenário aprazível, água potável, bom solo e disponibilidade de pastagens para os animais. Vinca, Butmir, Petresti e Cucuteni são áreas de colonização notáveis por suas excelentes paisagens, mas não por seu valor defensivo. A ausência característica de fortificações pesadas e armas pontiagudas evidencia o caráter pacífico da maioria destes povos adoradores da arte. (Gimbutas, 1980, 17)

Ademais, nos informa James Mellaart que, tanto na Europa antiga como na antiga Anatólia, em Çatal Hüyük e Hacilar, não existem registros, evidências ou sinais de destruição pela guerra por um período de tempo superior a 15 mil anos! Em Çatal Hüyük e Hacilar, as evidências indicam uma sociedade de modo geral não estratificada e basicamente igualitária, pacífica, sem distinções hostis marcantes com base em classe social ou sexo. (Mellaart, 1967, 53)

Mas então ocorre uma grande transformação; uma mudança cataclísmica de tal ordem que tudo que sabemos a respeito da evolução cultural humana, provavelmente nada se compara a ela em magnitude.

Por volta de 5000 a.C. começamos a encontrar evidências do que J. Mellaart denominou de “padrão de ruptura das antigas culturas neolíticas dos Balcãs”. Restos arqueológicos mostram claros sinais de tensão nesse período em muitos territórios. Encontram-se evidências de invasões e de catástrofes naturais causando destruição

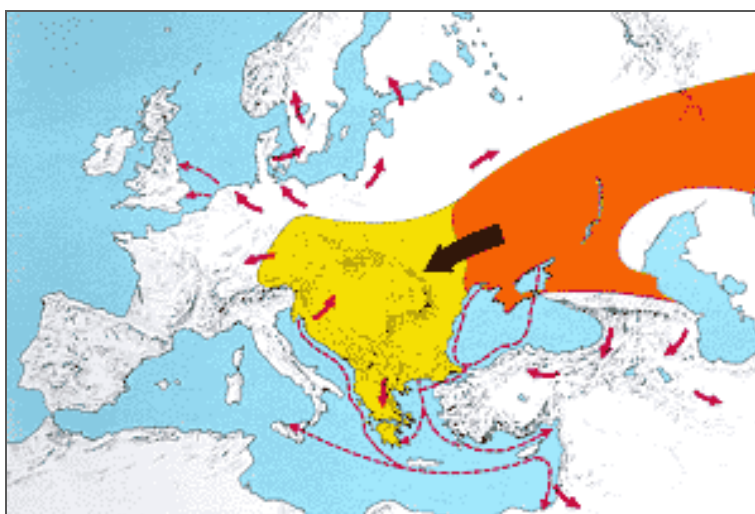


em grande escala. Paulatinamente, em uma verdadeira devastação, inicia-se um período de regressão e de estagnação. “Serão necessários outros dois mil anos antes que apareçam as civilizações da Suméria e do Egito”. (J. Mellaart *in* Eisler, 1989, 76)

Nas regiões delimitadas por Gimbutas sobre a Europa antiga também existem evidências de que as rupturas físicas e culturais das sociedades neolíticas começam no quinto milênio a.C., período este que Gimbutas designou por “Primeira Onda Kurga”.

Graças ao número crescente de datações com radiocarbono, hoje é possível traçar as várias ondas migratórias dos pastorialistas da estepe ou povo kurgo, as quais varreram a Europa pré-histórica. Estas repetidas incursões e os choques culturais e mudanças de população daí resultantes concentraram-se em três investidas principais: Primeira Onda, de 4300-4200 a.C.; Segunda Onda, de 3400-3200 a.C.; e Terceira Onda, de 3000-2800 a.C. (Gimbutas, 1977, 277)

Os povos kurgos consistiam no que os especialistas denominam de indo-europeus ou grupo de linguagem proto indo-europeia ou ariana. De fato, não são europeus originais; são tribos nômades que aparecem na Europa vindos do norte asiático e europeu, através das várias incursões predatórias e guerreiras, desde o quinto milênio antes de Cristo. Governados por poderosos sacerdotes e chefes guerreiros, eles trouxeram consigo, nestas invasões, os seus deuses masculinos da guerra, das montanhas e dos trovões. “E assim como os arianos na Índia, os hititas e mittanis no Crescente Fértil, os luwians na Anatólia, os kurgos na Europa Oriental, os aqueus e posteriormente os dórios na Creta e na Grécia, gradualmente estas hordas acabam impondo suas ideologias e instituições sobre as terras e os povos que conquistaram”. (J. Mellaart *in* Eisler, 1989, 76)



Houve também outros invasores nômades. Os mais famosos foram um povo semita conhecido por nós denominado hebreu, proveniente dos desertos do sul, o qual invadiu Canaã (posteriormente chamada de Palestina pelos filisteus, um dos povos que viveram na região) ... originalmente esses primeiros semitas eram um povo guerreiro governado por uma casta de sacerdotes-guerreiros (a tribo levita de Moisés, Aarão e Josué). À semelhança dos indo-europeus, eles também trouxeram um deus (masculino) da guerra e das montanhas, violento e colérico (Jeová ou Javé). E aos poucos, segundo a Bíblia, eles também impuseram muito de sua ideologia e modo de vida aos povos das terras por eles conquistadas. (Eisler, 1989, 76-77)

As marcantes semelhanças dos indo-europeus com os hebreus levaram alguns estudiosos a supor (ou mesmo afirmar) que estes grupos possuem origens comuns. Por exemplo, Cyrus H. Gordon, em *The Common Background of Greek and Hebrew Civilizations*, 1962-1965; e Merlin Stone, em *When God was Woman*, 1976, afirmam que os indo-arianos e os hebreus possuem origens étnicas idênticas.

Na opinião de Riane Eisler, em seu livro *O Cálice e a Espada*, “o que definitivamente une estes povos (os indo-europeus e os hebreus), de localidades e períodos de tempo tão diferentes é a estrutura de seus sistemas sociais e ideológicos”.

O que estes povos pastoralistas (indo-europeus e hebreus) tinham em comum era um modelo dominador de organização social, ... onde a violência masculina e uma estrutura social hierárquica e autoritária eram a norma ... Outro ponto em comum era o modo característico como adquiriam riqueza material, não desenvolvendo tecnologias de produção, mas através de tecnologias cada vez mais eficazes de destruição. (Eisler, 1989, 77)

As tecnologias de destruição não eram prioridades para os agricultores do período neolítico da Europa antiga. Mas para as hordas guerreiras indo-europeias tais tecnologias eram fundamentais. Com muita probabilidade, antes de 3500 a.C., os kurgos já haviam dominado as técnicas metalúrgicas, e a partir de então começaram a forjar armas de maior eficiência predatória (Gimbutas *in* Eisler, 1989, 79)

De acordo com Gimbutas, a rápida difusão da metalurgia em bronze por todo o continente europeu está ligada a evidências das incursões cada vez mais presentes dos kurgos: “O surgimento de armas de bronze – adagas e alabardas -, juntamente com machados de bronze finos e afiados, bem como maçãs e achas de pedras semipreciosas e cabeças de flecha em sílex, coincide com as rotas de dispersão dos povos kurgos”. (Gimbutas *in* Eisler, 1989, 79)

As antigas culturas europeia e kurga eram a antítese uma da outra. Os europeus antigos eram horticultores sedentários propensos a viver em grandes comunas bem planejadas. A ausência de fortificações e armas atesta a coexistência pacífica dessa civilização igualitária que provavelmente era matrilinear e matrifocal. O sistema kurgo compunha-se de unidades patrilineares, socialmente estratificadas, pastoris, que viviam em pequenas aldeias ou colônias sazonais, enquanto seus animais pastavam em vastas áreas. Uma economia baseada na agricultura e a outra na criação de animais e no pastoreio produziram duas ideologias contrastantes. O sistema de crenças da Europa antiga se concentrava no ciclo de nascimento, morte e regeneração agrícola, personificado pelo princípio feminino, a Mãe Criadora. A ideologia kurga, como é conhecida pela mitologia indo-europeia comparativa, exaltava deuses guerreiros viris e heroicos provenientes do céu brilhante e trovejante. Não havia armas nas imagens da antiga Europa; enquanto isso a adaga e a acha eram os símbolos predominantes dos kurgos, os quais, à semelhança de todos os indo-europeus historicamente conhecidos, glorificavam o poder letal da lâmina afiada. (Gimbutas *in* Eisler, 1989, 81)

As primeiras imagens visuais conhecidas dos deuses guerreiros indo-europeus eram imagens abstratas, nas quais o deus é representado apenas por suas armas, ou em conjunto com pingentes e desenhos de certos animais “divinos”, o cavalo ou um veado. Em diversas representações, um sol ou um veado com chifres aparece no lugar onde deveria estar a cabeça do deus. As armas, assim, de acordo com Gimbutas, representavam as funções e os poderes do deus, e eram mesmo adoradas como representações do próprio deus. Por outro lado, não são conhecidas gravações ou imagens anteriores de divindades armadas durante o período neolítico. (Gimbutas *in* Eisler, 1989, 81-82)

Esta glorificação do poder das armas dos povos kurgos se coadunava, naturalmente, com um modo de vida em que o massacre de outros seres humanos, os reides e as pilhagens eram considerados normais. Pelas evidências arqueológicas, os primórdios da escravidão, assim como Veblen deixou claro em várias passagens de sua obra, estiveram diretamente relacionados com as invasões armadas dos povos kurgos.

Evidências arqueológicas demonstram que em alguns campos kurgos a maioria da população feminina não era kurga, mas sim proveniente de populações do neolítico da Europa antiga. (Gimbutas, 1977, 297). Isto sugere que os kurgos massacravam a maioria dos homens e crianças nativos, mas poupavam as mulheres, as quais levavam com eles como concubinas, esposas ou escravas. Os indícios de que esta prática era generalizada podemos encontrar nos relatos do Antigo Testamento, muitos anos depois, quando as tribos hebraicas pastoralistas nômades invadiram Canaã. Em



Números 31:32-25 podemos ler que, entre os espólios da guerra tomados pelos invasores hebreus em sua batalha contra os medianitas, havia, nesta ordem: ovelhas, gado, asnos e trinta e duas mil jovens que não haviam tido relações com um homem. (Eisler, 1989, 82)

A redução violenta do status das mulheres após as invasões kurgas à condição de simples posses masculinas também é documentada nas práticas funerárias dos kurgos, práticas estas exaustivamente estudadas e pesquisadas por Marija Gimbutas. A propósito, a importância dos registros arqueológicos destas práticas funerárias dos povos indo-europeus (*kurgos*) é tão importante para Gimbutas, que ela escolheu a expressão “kurgan” exatamente para nomear a sua teoria central (hipótese Kurgan), pois a palavra “kurgan” é o termo turco para “túmulo” (*funerary mound*).

Conforme observa Gimbutas, entre as primeiras evidências de *kurganização* da Europa antiga, havia vários túmulos (“de líderes”) datando de períodos anteriores a 4000 a.C., isto é, logo após a Primeira Onda de invasores kurgos ter *varrido* a Europa. (Gimbutas, 1977, 302)

Nestas sepulturas de “líderes” - nas palavras de Gimbutas, um “fenômeno claramente alienígena” - evidenciam-se profundas transformações nos ritos e nas práticas de sepultamento. Em claro contraste com as sepulturas da antiga Europa, que indicavam pouca desigualdade, aqui se veem diferenças marcantes no tamanho dos túmulos, bem como nas “oferendas funerárias” (os conteúdos das tumbas).

Pela primeira vez nos túmulos europeus encontramos, junto com um esqueleto masculino, os esqueletos de mulheres sacrificadas – as esposas, concubinas ou escravas dos homens que morreram. Tal prática foi introduzida, com muita probabilidade, pelos kurgos na Europa. Estas inovações radicais nas práticas funerárias são características de todas as três grandes invasões ou Ondas kurgas.

Uma consciência guerreira anteriormente desconhecida na antiga Europa é evidenciada no equipamento que cobria os túmulos kurgos: arcos, lanças, facas de corte, proto-adagas, machados, ossos de cavalos, mandíbulas e presas de porco ou de javali, esqueletos de cães e auroques ou omoplatas de bois. (Gimbutas, 1977, 284-285)

É interessante observar que os laços simbólicos evidentes entre os homens e o javali, o porco e o cão são inversões da importância religiosa desses animais na Europa antiga, onde o porco era a companhia sagrada da Deusa da Regeneração.

Antes mesmo das conclusões e publicações de Marija Gimbutas e de vários outros arqueólogos e intelectuais nas décadas finais do século XX, outros importantes antropólogos já haviam feito apresentações semelhantes acerca dos períodos históricos acima brevemente delineados. Gordon Childe, por exemplo, desde 1926, com a publicação de *The Aryans: A Study of Indo-European Origins* já divulgava a importância das invasões dos povos indo-europeus ou indo-arianos, de meados do neolítico até c. 1500 a.C., para os destinos das comunidades europeias. Para Gordon Childe, as comunidades primitivas europeias eram pacíficas, democráticas e certamente matrilineares, não havendo registros de que lideranças masculinas tenham concentrado as riquezas das comunidades em suas mãos, ou introduzido instituições predatórias nos períodos primordiais. Para ele, como visto acima igualmente, ocorre uma imensa transformação histórica e cultural, à medida que a guerra se transforma em regra. Percebe-se então um crescente surgimento de armas nas escavações, e os túmulos e as casas dos “chefes” começam a evidenciar, com clareza, uma estratificação social androcática, inexistente nos períodos anteriores às invasões dos povos indo-arianos (ou kurgos). Com frequência cada vez maior, percebem-se fortificações nos topos das colinas e mesmo nos vales. Para Childe, “não só a organização social, mas também a ideológica, da sociedade europeia sofreram uma alteração fundamental. ... A antiga ideologia foi modificada, o que pode refletir uma mudança da organização social, de matrilinear para patrilinear”. (Childe, 1958, 119-133)

Entretanto, muitas destas importantes conclusões destes grandes antropólogos e arqueólogos (Gordon Childe, Marija Gimbutas, James Mellaart, *et al.*) sobre as revoluções culturais e as destruições operadas pelas invasões destes povos pastoralistas guerreiros e bárbaros, encontram-se claramente indicadas e explicadas no terceiro livro de Veblen (*The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*), de 1914, especialmente nos capítulos III e IV. É surpreendente a ausência do nome de Veblen e de suas contribuições nesta revolução antropológica do século XX.

## Capítulo 3

### Compreendendo a Estática e a Materialidade do *esquema geral* de Veblen e Outros Conceitos Básicos

#### Primeira Aproximação

*É a lei disseminada de todas as coisas orgânicas e inorgânicas, de todas as coisas físicas ou metafísicas, de todas as coisas humanas e sobre-humanas, de todas as manifestações da mente, do coração ou da alma, que a vida é reconhecível em sua expressão, que a forma sempre segue a função. Essa é a lei.* (Louis Sullivan, 1896)

#### A Norma do Desperdício Conspícuo e a Reputação Pecuniária

O primeiro trabalho importante de Veblen claramente associado ao seu *esquema teórico geral* é o artigo de 1894, *The Economic Theory of Woman's Dress*. Partes significativas deste artigo foram expandidas e/ou reafirmadas por ele em seu primeiro e mais famoso livro, *The Theory of the Leisure Class* (TLC), de 1899; especialmente no capítulo sete, *Dress as an Expression of the Pecuniary Culture*. Existem, entretanto, claras passagens de certos conceitos deste artigo de 1894 em seu primeiro artigo sociológico, de 1891, *Some Neglected Points in the Theory of Socialism*; mas estas passagens de 1891 são, unicamente, assertivas que indicam que vários temas de seu *esquema* já estão em sua mente, mas sem a ordem e a estrutura que o artigo de 1894 indicará.

Neste artigo de 1894, Veblen expõe uma estrutura e dois princípios fundamentais de sua obra, princípios estes que ele irá reiterar e aprofundar em diversas passagens de suas exposições ulteriores, conforme veremos neste livro:

(1) **Primeiro Princípio:** Seu *esquema básico* (estático), logo ao início do artigo: ...

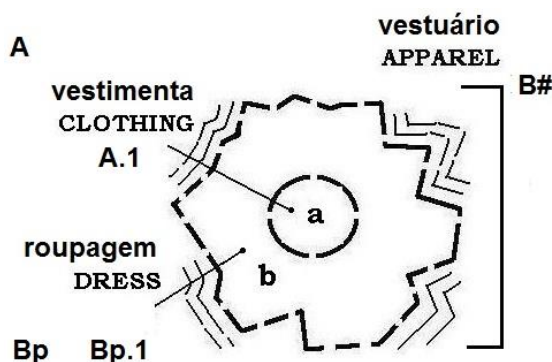
No **vestuário** humano o elemento de **roupagem** é prontamente distinguível do elemento de **vestimenta**. As **duas funções** – de roupagem e de vestimenta – são em grande extensão servidas pelos mesmos materiais ... (*In human **apparel** the element of **dress** is readily distinguishable from that of **clothing**. The **two functions** – of dress and of clothing the person – are to a great extent subserved by the same material good...*). Muito do vestuário humano é usado tanto para o conforto físico como roupagem ... Porém, por mais que estejam servidos pelos mesmos materiais, o propósito de **conforto físico** e aquele de **aparência reputável** não devem ser confundidos ... Os elementos de vestimenta e de roupagem são distintos ... Destes

dois elementos do vestuário, a roupa veio primeiro em ordem de evolução, e continua a ter primazia nos dias de hoje ... O que confere à roupa um fato econômico ... é sua função como um indicador da riqueza de quem a veste (ou de quem a possui) ... (Veblen, 1894a, 65) (os grifos são meus)

Se designarmos por **a** os elementos materiais do vestuário que desempenham as suas funções de simples, cru, cândido e mecânico conforto físico (cobertura e revestimento do corpo para conforto ou proteção); designarmos por **b** os elementos materiais e simbólicos do vestuário que desempenham seus propósitos “comerciais” ou cerimoniais de aparência reputável do usuário (*reputable appearance*) (roupagem ou *dress*); e designarmos por **B #** o conjunto material completo do vestuário (*apparel*), o esquema básico teórico (antinômico) de Veblen - material e/ou discursivo -, em seu aspecto estático, em muitas partes de sua obra, configura-se como descrito na Figura 3.1. Notar que os elementos materiais **a** e **b** podem estar, e normalmente estão, integrados e superpostos. A discriminação aqui, e para Veblen, é analítica, embora os consumidores destes produtos, e de todos os demais, não façam ou vejam esta discriminação analiticamente ou separadamente.

O hábito de observar os traços de dispêndio supérfluo nos produtos, e exigir que todos eles proporcionem alguma utilidade da espécie indireta ou emuladora, conduz a uma mudança nos padrões pelos quais se mede a utilidade dos mesmos. Na apreciação dos produtos por parte dos consumidores, o elemento honorífico (**b**) e o elemento de eficiência bruta (**a**) não se separam, e os dois juntos servem para compor o agregado não analisável da serventia dos bens. (Veblen, 1899a, 72) (os símbolos **a** e **b** são meus)

**Figura 3.1**



Na Figura 3.1, em culturas predatórias ou pecuniárias, o **propósito** cândido e bruto de conforto físico (ou proteção) **A.1** (que indica a função manifesta do vestuário) irá moldar os elementos concretos e tangíveis **a** do vestuário **B#**. E o **propósito ou motivação** cerimonial de “aparência reputável” **Bp.1** (*hoarding*) (que indica as

motivações latentes ou adjacentes do vestuário nestas culturas) irá moldar os elementos concretos e tangíveis **b** do vestuário **B#**. O propósito cândido de conforto físico (ou proteção) **A.1** da Figura 3.1, que molda os elementos concretos **a** do vestuário, reflete a “intenção” ou a volição de uma propensão genérica que Veblen designou por *instinct of workmanship* ou *instinct of achievement* (**A** ou **IW**), conforme veremos com detalhes adiante. E tal propósito e propensão são válidos para qualquer etapa cultural.

(2) **Segundo Princípio:** a sua Norma do Desperdício Conspícuo (*conspicuous waste*), e a sua correspondente reputação pecuniária. Para Veblen, conforme vimos no capítulo 2, a obtenção ou a elevação do prestígio ou reputação de um indivíduo no seu grupo, na sua classe social, ou na sociedade como um todo, é proporcional ao grau de desperdício conspícuo, evidente, que executa; ou seja, é proporcional à sua “habilidade para pagar” (*ability to pay*), ou “habilidade para gastar e desperdiçar” (*ability to spend*).

A base do prêmio social e respeito popular é o sucesso, ou mais precisamente a eficiência ... evidenciada por seu sucesso visível. Quando eficiência resulta em posses, em poder pecuniário, como claramente ocorre no sistema social de nossa época, a base do prêmio de consideração social se torna o poder pecuniário visível (do indivíduo ou da unidade social familiar). O índice óbvio e imediato de poder pecuniário é a visível habilidade para pagar; de consumir improdutivamente; e o homem cedo aprendeu a por em evidência a sua habilidade ou capacidade para despendar exibindo bens custosos ou despesas conspícuamente improdutivas ... Não é que os usuários ou compradores de bens dispendiosos e inúteis (*wasteful goods*) desejam o desperdício. Eles desejam manifestar a sua capacidade ou habilidade para pagar. O que é procurado não é o desperdício “de facto”, mas a aparência do desperdício ... (Veblen, 1894a, 68-70)

De forma geral, o indivíduo, em sociedades pecuniárias ou competitivas, busca esta reputação pecuniária através de dois procedimentos ou comportamentos:

(i) Primeiro, um procedimento **tangível material** (como visto na Figura 3.1); ao portar objetos tidos como de sua propriedade, que contemplem conspícuamente excessos materiais ou simbólicos valiosos, isto é, complementos materiais à função manifesta dos mesmos, e que sejam considerados valiosos e extraordinários para o grupo: adornos, ornamentos, complementos estrambóticos e/ou rutilantes, *frill and fringes*, etc. e que indiquem que o indivíduo pagou ou comanda valores supérfluos, e, logicamente, caros; riquezas em última instância. Uma espécie de “polimento honorífico”, como escreveu Veblen certa vez.

(ii) É um segundo procedimento, **incorpóreo comportamental**: ao comportar-se afastando-se conspicuamente das atividades econômicas que indicam trabalhos de serventia, dado a indignidade e a ignobilidade institucional atribuída ao trabalho de serventia, de longa data.

O conteúdo motivacional do primeiro item (i) acima é a base do desenvolvimento da teoria do “consumo conspícuo” (*conspicuous consumption*) de Veblen. E o conteúdo motivacional do segundo aspecto, item (ii) acima, é a base do desenvolvimento da sua teoria do “ócio conspícuo” (*conspicuous leisure*). Os dois conteúdos motivacionais estão fortemente correlacionados pelo que podemos designar por “conspicuous seizure”, na medida em que a captura de “bens” socialmente valorizados, e a exposição conspícua dos mesmos, serve, nestas comunidades competitivas, aos mesmos propósitos sociais.

É interessante notar que, no primeiro caso (i) acima, os objetos pecuniariamente reputados, e que são utilizados ou consumidos, podem e/ou devem, dentro das suas possibilidades formais e funcionais possíveis, possuir também uma indicação do segundo procedimento (ii), isto é, servir para indicar mais claramente ainda que o indivíduo que porta ou consome tais objetos, não efetua, regular e majoritariamente, ou mesmo na totalidade de seu tempo, qualquer labor ou atividade de serventia, o que reforça ainda mais a sua reputação pecuniária no grupo.

Subjacente ao raciocínio acima, encontra-se uma indagação central da obra de Veblen, e que será exposta de forma bem clara em 1898, quando Veblen publica, então, o seu famoso artigo *The Instinct of Workmanship and the Irsomeness of Labor*, que é a seguinte: como é possível – nos dias presentes -, e como foi possível igualmente durante séculos, o homem comportar-se desta forma, com tais valores e princípios perdulários, esbanjadores, perfunctórios, etc., e, adicionalmente, dignificando primordialmente as atividades de ócio, lazer e predação, **se** está atrelado, por necessidade seletiva, a uma espécie de norma de valor vital consolidado, norma esta que demonstra, explica e afirma que *somos*, como todas as demais espécies, seres ativos e absolutamente funcionais para a consecução das finalidades necessárias ao sucesso biológico, isto é, à adaptação, à sobrevivência e à reprodução?

Conforme veremos com detalhes no capítulo 4, e conforme Veblen deixou extremamente claro em toda a sua obra, nós somos **constitutivamente e psiquicamente** objetivos, industriais, econômicos, eficientes, dotados com um *instinct of achievement* ou *accomplishment*. Ou seja, somos altamente funcionais, possuindo, ademais, uma repugnância natural ao desperdício e à futilidade, **mas** comportamo-nos como que contrariando, e até mesmo negando, as condições

essenciais de nossa natureza, da evolução, e da própria condição de existência e sobrevivência. (ver capítulo 4).

Em outras palavras, a norma do desperdício conspícuo, e seu par adjacente, a ignobilidade atribuída a toda a atividade, esforço e trabalho de serventia, que Veblen encontra presentes e disseminadas, por longo período, nas sociedades predatórias, competitivas ou pecuniárias (como as nossas, inclusive), parece contradizer, paradoxalmente, as características biológicas, psicológicas e comportamentais de nossa natureza, de toda a evolução, e da própria vida. Parece contradizer, inclusive, os próprios planos plasmáticos mais básicos e significativos de nossa existência biológica. E certamente, então, esta norma direcional de desperdício conspícuo e a ignobilidade atribuída a todo labor de serventia, prevalecente nas sociedades predatórias e competitivas, precisam ser explicadas e/ou “justificadas” de alguma forma. É relevante sublinhar que os temas acima (e outros) foram objeto das reflexões de Veblen, inicialmente, conforme veremos no capítulo 4, em seu artigo *The Instinct of Workmanship and the Irsomeness of Labor* de 1898, mas são temas recorrentes e presentes em toda a sua obra.

### Fins Ostensivos (mecânicos); e Fins Aproximados (pecuniários ou comerciais)

Apesar do imenso e variado conjunto de temas que Veblen abordou em suas reflexões, toda a sua obra é uma busca sistemática de explicação da cultura pecuniária e da economia de nossa época; e baseia-se em uma particular e sofisticada utilização da dicotomia, ou antinomia, entre *categorias objetivas da função* (a função manifesta, proposital, primordial, ostensiva, objetiva, intencionada e mecânica das coisas **A.1**), e *categorias subjetivas da motivação* (a motivação ou a função latente, colateral, subjacente, secundária, cerimonial e aproximada das coisas **B.1**).

Esta distinção e dualidade entre a “função manifesta” dos objetos e dos comportamentos, e as eventuais “funções latentes”, adjacentes, colaterais, dos mesmos objetos e comportamentos, que Veblen utilizou ubiquamente em sua obra, foi uma das várias e significativas contribuições de Veblen para o desenvolvimento da Sociologia teórica moderna, reconhecida mesmo por grandes sociólogos, como por exemplo Robert Merton.

De volta aos Estados Unidos no final dos anos 1940, Merton estava desenvolvendo seus conceitos de funções manifestas e latentes (em sociologia) e citava a análise do consumo conspícuo de Veblen como um “exemplo de reflexão que implicitamente utiliza a noção de função latente”. (Merton, 1949, 123) A tese de

Veblen de que o Consumo envolve aspectos tanto utilitários como de status é remodelada por Merton e citada como um exemplo de uso de funções manifestas e latentes, respectivamente. Merton considera a descoberta de funções latentes como uma descoberta de grande significado para a sociologia, pois conduz a análise para conclusões que demonstra que “a vida social não é tão simples como parece à primeira vista”. Assim, Veblen é considerado por Merton como um autor que fez contribuições chaves para a análise sociológica. (Edgell, 1993, 8-9)

Os conceitos de *função*, funcionalidade, funcionalismo - e suas aderências conceituais com a ideia de eficiência - são tão importantes e utilizados na obra de Veblen, que uma explicação, mesmo que sucinta, sobre o uso da expressão função utilizada em sociologia e em antropologia, e que é semelhante à utilizada por Veblen, merece algumas notas.

Ademais, a teoria estética de Veblen é claramente funcionalista. Podemos mesmo afirmar, sem qualquer dose de equívoco, que há um claro fundamento estético na teoria econômica de Veblen, assim como um evidente fundamento *econômico* ou frugal em sua teoria estética. É lamentável, inclusive, a ausência das contribuições estéticas de Veblen em muitos livros de teoria e filosofia do Design, da Arquitetura e das Artes em geral, pois Veblen, em várias passagens e capítulos de sua vasta obra, deixou evidente a sua originalíssima contribuição para o Movimento Funcionalista moderno. Veblen deve, neste aspecto, ser colocado, no mínimo, ao lado dos grandes teóricos do Movimento Funcionalista moderno, como H. Greenough, Adolf Loos, Louis Sullivan, Le Corbusier, Alvar Aalto, Walter Gropius, van der Rohe e vários outros, pois, bem antes de alguns destes famosos teóricos, suas ideias, explicações e propostas já estavam publicadas e amplamente conhecidas.

“... As obras de Muthesius, Loos, Gropius, LeCorbusier e outros teóricos e *designers* europeus, bem como as de Greenough, Sullivan e Wright nos EUA foram amplamente reeditadas e estudadas. Entretanto, pouca atenção tem sido dada às contribuições de Thorstein Veblen ... que forneceu uma base econômica e ética para a rejeição dos custosos produtos manufaturados (artesanais) em favor dos simples e funcionais bens de consumo produzidos em massa”. (Donald Bush, 1978, 281)

Iremos retornar a este ponto, mas vale a pena citar, imediatamente, que estas contribuições estéticas funcionalistas de Veblen encontram-se não apenas no capítulo seis (*Pecuniary Canons of Taste*) (*Regras Pecuniárias do Gosto*) de seu primeiro e mais famoso livro *The Theory of the Leisure Class* (TLC) (1899), mas em outros capítulos deste mesmo livro e outros artigos. As preocupações e a atenção de Veblen



com a aderência de sua teoria econômica à sua teoria estética funcionalista são tão marcantes, que alguns indícios devem ser aqui qualificados rapidamente:

(i) a sua tese de doutorado, em Yale, em 1884, como vimos no capítulo 1, versou precisamente sobre o terceiro livro de Kant, *A Crítica da Faculdade do Juízo* (1790), considerado um livro seminal sobre a reflexão estética moderna, entre outras questões. E neste mesmo ano (1884), Veblen publica o artigo *Kant's Critique of Judgement*;

(ii) Veblen tinha evidente conhecimento do livro de David Hume, *Treatise of Human Nature* (1739/1740), onde Hume descreve a sua importante teoria estética: “o sentimento de beleza vem à tona quando percebemos um objeto que sabemos possuir um propósito de serventia, ou que nos desperta uma ideia de utilidade”. (*the feeling of beauty arises when we perceive an object that we know to serve a useful purpose, or that raises in us an idea of utility*);

(iii) o maior capítulo de seu primeiro e mais famoso livro, TLC, 1899, é o capítulo seis, *Pecuniary Canons of Taste*, (*Regras Pecuniárias do Gosto*);

(iv) em 1902 Veblen publica seu artigo *Arts and Crafts*, com evidentes críticas a este movimento estético e artístico;

(v) Em 1896, Veblen deslocou-se dos EUA para encontrar-se com William Morris na Inglaterra, precisamente para tentar convencer Morris de seus equívocos teóricos e práticos de “exaltação do imperfeito” vinculados ao movimento estético *Arts and Crafts*;

(vi) Pouquíssimos autores são citados em seu livro *The Theory of the Leisure Class* (1899) - e.g., J.S.Mill, Darwin, Spencer, Diógenes, Elizabeth Cady Stanton. Entretanto, William Morris é citado duas vezes, John Ruskin uma vez, e a famosa editora de William Morris, a Kelmscott Press, é igualmente citada.

O conceito de função tem sido utilizado por diversas disciplinas: antropologia, psicologia, arquitetura, biologia, sociologia, etc. Robert Merton, em *Social Theory and Social Structure* (1949), listou cinco significados da palavra função - todos relativamente estáveis - utilizados em sociologia e em antropologia, sendo que um destes significados possui relevância imediata, tanto para a análise funcionalista em teoria social, como para a obra de Veblen, que é o significado de função para a biologia.

## O Significado de Função para a Biologia

É este significado que é o mais importante para a análise funcionalista em teoria social e, especialmente, na teoria de Veblen. Deriva, em parte, do significado matemático e é amplamente utilizado em biologia. Aqui, o termo *função* refere-se aos *processos vitais ou orgânicos, considerados nos aspectos que contribuem para a correta e perfeita manutenção do organismo*. Com pequenas modificações, este significado corresponde ao conceito-chave de função tal como é adotada pelos teóricos sociais funcionalistas, e mesmo para as áreas da Engenharia, do Design, da Arquitetura e das Artes em geral.

Por exemplo, Radcliffe-Brown dirá que a função de um processo fisiológico recorrente é a correspondência entre esse e as condições necessárias de existência do organismo. E na esfera social, em que os “indivíduos”, (que são as unidades essenciais), estão ligadas por redes de relações sociais num todo integrado, a função de qualquer atividade recorrente, tal como a punição de um crime ou uma cerimônia fúnebre, é a parte que ela desempenha na vida social como um todo e, portanto, a contribuição que ela dá para a **manutenção da continuidade estrutural**. Em outras palavras, ele define a “função social de um modo de atividade socialmente padronizado, ou de um modo de pensamento, com sua relação com a estrutura social para cuja existência e continuidade **faz qualquer contribuição**”. (Merton, 1949, 88) E isto é *análogo*, mas não é *igual*, por exemplo, à função que os batimentos cardíacos corretos possuem com a estrutura orgânica em um organismo vivo. Os batimentos cardíacos corretos, para a estrutura orgânica, ou para a *vida*, precisam ser “corretos”; não podem ser adaptados a interferências culturais ou institucionais que se distanciem desta “corretude” para a plenitude da vida ou do organismo.

Quase todos os teóricos sociais são unânimes em reconhecer que o núcleo da análise funcionalista é o estudo do papel que os fatores sociais ou culturais desempenham na sociedade; em geral, **para a manutenção de uma certa estrutura**, mas não propriamente da estrutura “correta”. Clyde Kluckhohn, por exemplo, afirma que ... “um determinado item cultural é funcional enquanto define ou determina um modo de reação que é adaptativo, se considerado do ponto de vista da sociedade, e ajustável, se considerado do ponto de vista do indivíduo”. (Merton, 1949, 89)

Muitas outras palavras são utilizadas, vagamente, como sinônimos de função para a análise funcional em teoria social, inclusive na teoria de Veblen, como por exemplo: uso, propósito, finalidade, intenção, alvo, utilidade, etc.

## Postulados Básicos que Prevalecem na Análise Funcional em Teoria Social, mas que são Relativamente Distintos para a Análise Funcional de Veblen

Os sociólogos e os antropólogos funcionalistas adotam, normalmente, três postulados básicos em suas análises funcionais:

(i) as atividades padronizadas, ou itens culturais, são funcionais para todo o sistema social ou cultural. Ou seja, a função de um uso social particular é a contribuição que ele faz para a vida social **total**, como se dá o funcionamento do sistema social total ... todas as partes do sistema social trabalham em conjunto com um grau suficiente de harmonia ou coerência interna, isto é, sem produzir conflitos persistentes, os quais não podem ser resolvidos ou regulados;

(ii) todos estes itens sociais e culturais preenchem funções sociológicas. Ou seja, todas as formas sociais ou culturais, padronizadas, têm funções *positivas*, ou melhor, funções “contributivas”. Malinowski afirma que “o conceito funcional da cultura insiste ... sobre o princípio de que em cada tipo de civilização, cada costume, cada objeto material, cada ideia ou crença preenche alguma função vital”; e

(iii) todos estes itens são “indispensáveis”. Este postulado é quase que um complemento do segundo. Ou seja, “em cada tipo de civilização, cada costume, cada objeto material, ideia ou crença preenche alguma função vital, tem alguma tarefa a cumprir, e representa uma parte indispensável dentro de um todo que funciona”. (Merton, 1949, 92-97-99)

Estes três postulados acima da teoria funcionalista em sociologia e antropologia, adaptam-se quase que perfeitamente ao conceito de “objeto econômico funcional” – ou mesmo de “sistema industrial mecânico” - que Veblen possuía em sua mente todas as vezes que ele fazia referência às funções brutas, cruas, objetivas e cândidas dos objetos, dos comportamentos e dos sistemas econômicos em sua materialidade para os “fins últimos da vida”; para os *generic ends of life, as-a-matter-of-fact*, como ele tantas vezes escreveu.

Ou seja, um objeto ou uma estrutura é *funcional*, na compreensão de funcionalidade para Veblen, quando as suas partes (conexões e vinculações múltiplas entrelaçadas) contribuem na exata medida, proporção e adaptação para o adequado, objetivo, puro e cândido funcionamento do conjunto, i.e., do todo; ou para o bom funcionamento do conjunto em sua eficiência máxima ou correta possível. Em outras palavras, para a sua límpida e crua “função manifesta”, como veremos. Qualquer elemento, ou conjuntos de elementos, que não contribuam positivamente, mecanicamente e teleologicamente para o eficiente e objetivo último do todo, diz-se “supérfluo”,

“disfuncional”, prejudicial, antieconômico, etc. As presenças no conjunto destes últimos elementos disfuncionais e/ou supérfluos, ou mesmo prejudiciais, só podem ser explicadas, portanto, por propósitos e motivações latentes, adjacentes ou colaterais ao objetivo bruto e direto de sua existência ou eficiência.

Esta compreensão vebleniana de funcionalidade afasta-se, assim, parcialmente, da análise funcionalista “pura” da sociologia ou da antropologia, que percebe, em cada manifestação cultural, objeto, meme, etc., uma “necessidade” para a estrutura como um todo, mesmo que esta contribuição não forneça uma adequada adaptação à funcionalidade plena e objetiva de seus elementos para o conjunto.

Em outras palavras, para a análise funcional em sociologia e antropologia, um costume ou uma instituição, ou mesmo um objeto não totalmente funcional, sempre jogam ou podem jogar algum papel *positivo ou contributivo* na manutenção da estrutura de uma sociedade. Entretanto, não obrigatoriamente tal papel *contributivo* para a manutenção **desta estrutura social** é o papel mais adequado ao funcionamento “correto” do todo e da mesma; e isto divide e separa relativamente a análise funcional adotada pela sociologia e pela antropologia, da análise funcional de Veblen. A título de exemplo, uma estrutura judicial corrupta pode jogar um papel “funcional” *positivo (sic)* ou *contributivo* de manter um relativo equilíbrio socioeconômico, mas tal estrutura judicial corrupta, mesmo que fornecendo “estabilidade” social momentânea, ou mesmo de grande permanência no tempo, não obrigatoriamente joga um papel “funcional” correto como deveria jogar para a correspondência correta e a definição de *função* para a biologia e para Veblen.

Por exemplo, o objetivo bruto e cru de uma caneta é escrever. A função manifesta da caneta é, portanto, escrever. E a caneta mais funcional e eficiente, até o momento, e que corresponde à definição de funcionalidade para Veblen, parece ser a caneta BIC, pois a caneta BIC encontra-se destituída – em sua forma, em seu design e em sua estrutura técnica original – de qualquer elemento ou conjunto de elementos alheios à sua função e objetivo bruto e mecânico, que é escrever com a máxima eficiência, ou seja, com a máxima funcionalidade, *as a matter-of-fact* (ver Figura 3.2). Como dito acima, qualquer elemento de adorno ou ornamento nesta caneta BIC compromete ou pode comprometer o objetivo bruto de sua existência e funcionamento **ou**, então, encontra-se presente no objeto para um **propósito adicional**, coadjuvante, latente ou colateral, conforme Veblen explicou reiteradamente. Neste último caso, para uma “motivação latente”.

Ademais, a caneta BIC é não somente bela pelo conceito clássico de beleza como “aptidão à função” (*fitness for function*), mas igualmente bela pelo conceito de David

Hume de beleza como **adequação** de um objeto para algum **benefício** ou alguma utilidade humana, através da sua aparência de ser apto para esta sua função, i.e., a “*aptidão para o uso humano*” (*fitness for the use of man*).

**Figura 3.2**



Na Figura 3.1 do início deste capítulo, esta caneta BIC, em sua forma e estrutura original absolutamente funcional e eficiente, corresponde ao *círculo a*, ou seja, encontra-se destituída de qualquer adorno ou ornamento **b**; e mesmo sem qualquer indicação de motivação adicional à sua funcionalidade plena e máxima.

### Funções Manifestas e Funções (*Motivações*) Latentes

De acordo com Robert Merton, em sociologia, “funções manifestas são aquelas consequências objetivas que contribuem para o ajustamento ou adaptação do sistema, que são **intencionais** e **reconhecidas** pelos participantes do mesmo. E as funções latentes, correlativamente, são aquelas que **não constam das intenções, nem são reconhecidas (diretamente)**”. (q.v. Merton, 1949, 130)

A distinção entre funções manifestas e latentes foi imaginada para evitar a confusão irrefletida, frequentemente encontrada na literatura, entre *motivações* conscientes do comportamento social e suas *consequências* objetivas. Há uma tendência inconsciente entre os teóricos sociais de confundir as categorias subjetivas da motivação com as categorias objetivas da função.

A mesma distinção foi realçada, com alguma frequência, por outros analistas do comportamento humano. Por exemplo, para Durkheim, as funções sociais das penalidades para crimes foram analisadas sob o ângulo das suas funções *latentes* (as consequências em relação à sociedade, como indicativo de comportamento inadequado), ao invés de serem indicadas apenas às funções manifestas (as consequências em relação ao criminoso).

Assim, funções manifestas dizem respeito às consequências objetivas para uma unidade específica (indivíduo, subgrupo, sistema social ou cultural) que contribuem para o seu ajustamento ou adaptação; e, neste sentido, são **intencionais**. E as funções latentes dizem respeito às consequências não intencionais e não reconhecidas diretamente.

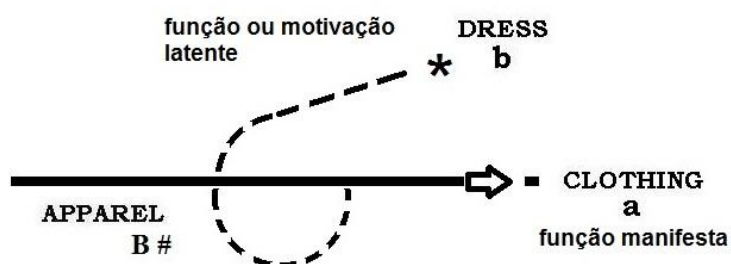
Esta distinção esclarece a análise de muitos padrões sociais, rituais, etc., que são considerados aparentemente irracionais, supersticiosos, *hábitos de pensamento* estranhos, bizarros, conforme Veblen referia-se aos costumes não claramente identificados ou justificados racionalmente. Ou seja, ajuda a interpretação sociológica de inúmeras práticas sociais e econômicas que persistem mesmo quando o seu propósito manifesto não esteja claramente identificado.

Por exemplo, Merton cita as cerimônias dos Hopi destinadas a produzir chuva. Estas cerimônias podem ser rotuladas como práticas meramente supersticiosas de primitivos, e completamente destituídas de “razão” ou explicação funcional. Entretanto, esta apreciação não leva em conta o papel real destas práticas para a vida da comunidade Hopi como um todo, para um processo de identificação de cada membro com a sua comunidade. O conceito de função latente, entretanto, amplia a atenção do analista para mais além da questão de se saber se a conduta dos Hopi consegue ou não a sua finalidade confessada, que é “fazer chover”. Se alguém se limitasse, como diz Merton, ao problema de saber se existe uma função manifesta deliberada, isto se converteria num problema não para o sociólogo, mas para um meteorologista. E parece claro que os meteorologistas estão de acordo de que a cerimônia de chuva dos Hopi não produz chuva. Entretanto, sociologicamente, a cerimônia não tem este propósito *técnico* (manifesto), mas sim a motivação latente acima descrita de fortalecer e reforçar os laços de identidade do grupo. (q.v. Merton, 1949, 131)

Existem provas de que muitos teóricos sociais, como Veblen por exemplo, fizeram suas maiores e importantes contribuições precisamente no momento em que a sua atenção investigadora passou do plano das funções manifestas para o plano das motivações latentes. No caso específico de Veblen, não existem dúvidas de que ele utilizou esta distinção ubíqua e abundantemente em sua obra, e esta distinção está mesmo no centro de seu *scheme of things*, conforme veremos reiteradamente neste livro. Pode-se mesmo afirmar que Veblen sofisticou ainda mais esta distinção, explicando, às vezes, certo comportamento através de uma motivação latente de outra motivação latente já explicitada. Por exemplo, ver Figura 3.4.

Para utilizarmos o mesmo exemplo de Veblen em seu artigo de 1894 sobre as motivações do vestuário em culturas pecuniárias, constantes da Figura 3.1 no início deste capítulo, do ponto de vista *dinâmico*, tais motivações, entendidas a partir dos conceitos de função manifesta e motivação latente aqui explicados, assumem duas configurações possíveis: a forma mais simples, como na Figura 3.3; e a forma expandida, como na [Figura 3.4](#), mais adiante.

Figura 3.3



A *descoberta* das funções ou motivações latentes representou, assim, um importantíssimo avanço nos conhecimentos sociológicos, antropológicos, e podemos concluir, através de Veblen, igualmente importantes contribuições no campo da economia.

Como as funções ou motivações latentes distanciam-se mais ou menos das funções manifestas, a pesquisa que acaba descobrindo motivações latentes consistentes em certo procedimento ou comportamento, acaba produzindo, normalmente, resultados *paradoxais*. O paradoxo, entretanto, surge da radical modificação de um preconceito popular e de senso comum, que vê uma prática padronizada, crença, comportamento ou objeto unicamente pelas suas funções manifestas e tidas como óbvias.

O próprio conceito vebleniano de consumo conspícuo é um excelente exemplo de pesquisa que, ao empregar o conceito de motivação latente (para este comportamento) acaba verificando um paradoxo. Não é por acaso, afirma Merton, que Veblen foi considerado um analista social dotado de imensa perspicácia para o paradoxo, a ironia e a sátira; pois são estes os resultados frequentes, se não mesmo inevitáveis, da aplicação do conceito de função ou motivação latente a uma série de comportamentos e padrões sociais. O paradoxo, muitas vezes, é a própria diferença entre a função manifesta - tida como óbvia e única para a maioria das pessoas - e a latente, que precisa ser descortinada pelo olhar arguto e perspicaz de um analista de um certo comportamento ou objeto.

Por exemplo, no caso do consumo conspícuo para Veblen, o propósito evidente e cândido da compra de bens de consumo, produtos, etc., é, naturalmente, a satisfação das necessidades às quais estão explicitamente destinados estes bens. Os automóveis destinam-se, *prima facie*, ao transporte de pessoas ou cargas; as lâmpadas, a proporcionar luz; os alimentos, a proporcionar a nutrição, etc. Como estes produtos possuem estes usos (que Veblen os designou por *utility in the first instance*), em geral supôs-se que tais usos abarcavam todo o campo das funções socialmente e economicamente relevantes. Veblen afirmou mesmo que esta era a interpretação

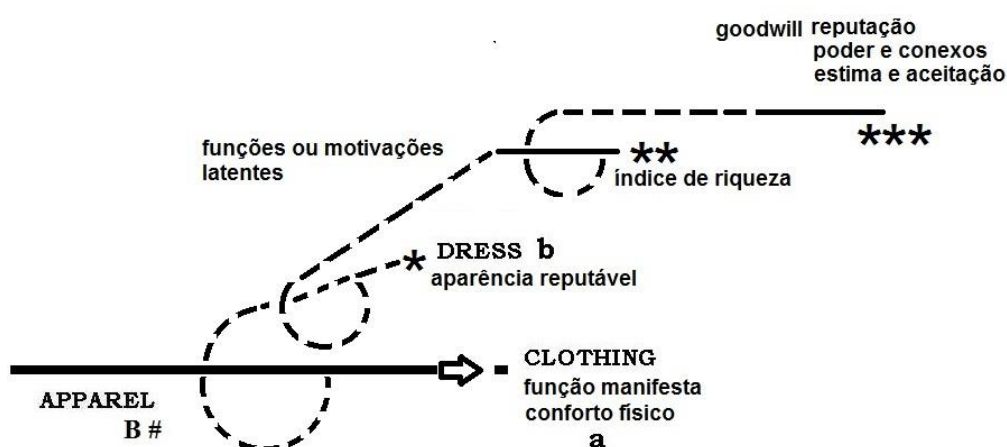


(simples ou simplória) da teoria econômica até o seu tempo. Nas palavras de Veblen: “Afirma-se, convencionalmente, que o fim da aquisição e da acumulação é o consumo dos bens acumulados ... Pelo menos, acredita-se que esta seja a finalidade econômica legítima da aquisição, única que a teoria deve levar em consideração”. (Veblen, 1899a, 16)

Mas Veblen insistirá, como teórico social, que devemos considerar as funções ou motivações latentes na aquisição, acumulação e consumo dos bens, e estas motivações latentes se afastam muito, na realidade, das funções manifestas dos mesmos. “Mas somente quando tomado num sentido muito afastado da sua significação ingênua (i.e., da sua função manifesta) se pode dizer que esse consumo de bens oferece o incentivo do qual deriva invariavelmente a acumulação”. (Veblen, 1899a, 16) E entre as funções latentes que ajudam a explicar a persistência do consumo conspicuo, figura a sua indicação ou simbolização de força pecuniária, e a aquisição e conservação, por esse meio, do bom nome do usuário ou do consumidor.

Para Veblen, a *escolha escrupulosa* no consumo de alimentos, bebidas, residências, ornamentos, vestuário, divertimentos, “ideias”, etc., resulta não somente da satisfação de consumir artigos *superiores* em vez de inferiores, mas também, e principalmente, de um aumento ou reafirmação da reputação, do good-will ou do status social do consumidor. Ver Figura 3.4.

**Figura 3.4**



O paradoxo de Veblen é que as pessoas compram bens dispendiosos e caros não porque são superiores ou melhores, mas porque são “caros” ... pois é a equação latente (alto preço = marca de elevado status social) que ele reitera em sua análise funcional, mais do que a equação manifesta (alto preço = excelência do produto) (Merton 1949, 136-137)



Veblen não nega que as funções manifestas tenham algum papel no apoio do consumo conspícuo. Elas também estão presentes e são operantes. Em suas palavras: “O que se acaba de dizer não deve ser interpretado no sentido de que não haja outros incentivos para a aquisição e a acumulação do que este desejo de exibir a sua situação pecuniária, conseguindo assim a estima e a inveja dos semelhantes ... o desejo de maior comodidade e segurança perante a necessidade está presente em todos e em cada um” ... (Veblen, 1899a, 19) Ainda: “Seria temerário afirmar que sempre falta uma finalidade proveitosa na utilidade de qualquer artigo ou necessidade, por mais evidente que seja o fato de que seu propósito primordial e seu elemento fundamental estejam constituídos pelo desperdício conspícuo e pela consideração social que daí resulta”. (Veblen, 1899a, 48)

Assim, as funções diretas e manifestas dos produtos e dos serviços, para Veblen, não explicam totalmente, e nem principalmente, as normas predominantes de consumo em sociedades competitivas ou pecuniárias. E certamente para uma gama imensa de produtos, serviços, ideias, comportamentos, etc., suas funções manifestas talvez possuam um papel claramente irrelevante. No caso de muitas teorias econômicas oficiais, por exemplo, assim como de muitas doutrinas jurídicas, igualmente, parece haver pouca divergência entre os pesquisadores menos ingênuos, de que as motivações latentes de suas disseminações suplantam, em larga medida, qualquer função manifesta de serventia para a comunidade como um todo. Entretanto, assim como as cerimônias de fazer chover dos Hopi vistas acima, estas teorias econômicas e jurídicas precisam ser avaliadas e julgadas não pela serventia que prestam ou pelas verdades que carregam, mas pelo importante papel que jogam para a perpetuação das instituições peculiares e caras das sociedades competitivas ou predatórias, e de suas classes ociosas.

Um exemplo adicional: na medida em que um calçado serve, *prima facie*, para a proteção ou o conforto dos pés (ao caminhar), parece evidente que os calçados de salto alto femininos (e masculinos, ao longo da maior parte da História) buscam processar muito pouco suas funções manifestas. Seguramente, as motivações colaterais para suas utilizações, isto é, o uso de sapatos de salto alto como prótese para elevação somática de seus usuários (para indicar superioridade), ou como prótese para indicar que os usuários (ou usuárias) não efetuam qualquer atividade de serventia (ao portá-los), sufoca e comprime, além dos pés, qualquer tentativa, mesmo que módica, de funcionalidade e eficiência.

Ademais, o desconforto suportado pelos usuários dos sapatos de salto alto, e de tantos outros objetos, para uma exposição meramente adjacente e reputada dos mesmos, não é a única condição conspícua de *ineficiência* ou de eficiência deformada. O número

de malefícios para a coluna vertebral, para os joelhos, tendões, articulações, etc., demonstra como podem ser poderosas as instituições na deflexão ou desfiguração de nossas propensões ancestrais.

Portanto, a análise que Veblen empreende das funções latentes dos objetos e serviços distancia-se da ideia ingênua e do senso comum de que o objetivo final do consumo, e especialmente da acumulação de bens e riquezas, é, preponderantemente, a satisfação direta das necessidades que proporcionam. E isto se aplica igualmente para comportamentos, ideias, etc.

Finalmente, Merton dirá que a descoberta de motivações latentes tornam mais precisos os conceitos das funções desempenhadas por certas normas e padrões sociais (incluindo objetos e estruturas), e introduz uma elevação qualitativamente diferente no estado anterior dos conhecimentos.

Na medida em que as avaliações morais em uma sociedade tendem a ser feitas pelas consequências manifestas de uma prática ou de um código, é possível perceber que o uso de explicações calcadas em motivações latentes pode acabar contradizendo estas avaliações morais *ingênuas*, e causando algum tipo de surpresa, assombro, ou surpreendendo os analistas que fixam o foco unicamente nas funções manifestas daquelas práticas ou daqueles códigos. Alguns analistas mais ingênuos poderão até mesmo sentir claro desconforto intelectual com o descortinar abrupto de certas motivações latentes em comportamentos ou em objetos que eles jamais puderam imaginar possuir.

## Culturas Pecuniárias

Nos estágios iniciais da etapa predatória (ou *pecuniária*) da cultura (ver capítulo 2), o desperdício das classes ociosas e dominantes (para obtenção de reputação e estima) era exposto, preferencialmente, pelo *ócio* conspícuo (*conspicuous leisure*), i.e., pelo envolvimento direto destas classes em atividades de predação e/ou aquisição de riquezas por atos de exploração bem sucedidos, ou mesmo de peculato e fraude, em menor escala. A exposição das riquezas e das pecúnias obtidas em façanhas era, *prima facie*, a prova (necessária) da eficiência predatória. Em etapas mais recentes e evoluídas da predação, i.e., em estágios pecuniários mais recentes e requintados, as demonstrações de reputação e *nobreza* das classes ociosas (peculiares) são explicitadas, preferencialmente, através do consumo conspícuo (*conspicuous consumption*) e do desperdício conspícuo material (*conspicuous waste*), i.e., da eficiência em consumir conspícuamente uma quantidade significativa de riquezas ou

pecúnias não produzidas por elas, mas não obrigatoriamente obtidas por elas por atos diretos de predação, como nas etapas menos requintadas da predação.

Em etapas mais recentes ainda das culturas pecuniárias ou competitivas, a exposição conspícua de riquezas para a obtenção de status tem migrado para um conjunto de itens e indicadores mais simbólicos, tímidos, aviltados e sutis, que ficam entranhados, pousados ou tatuados nos objetos de uso pessoal, como as marcas, *designs*, *brands*, etc. (ver capítulo 5). Esta tendência atual – percebida também por Veblen já em 1899 – decorre do significativo desenvolvimento tecnológico e científico do moderno sistema industrial, forçando uma funcionalidade quase que generalizada nos processos produtivos, nas estruturas construtivas e, especialmente, nos produtos finais e de uso; desafiando, mais ostensivamente (ainda) as instituições predatórias de admirada e apreciada tradição. (ver capítulos 6 e 9)

O imediato e óbvio índice de força pecuniária é a habilidade visível para gastar, para consumir improdutivamente; e os homens muito cedo aprenderam a por em evidência suas habilidades para gastar através da demonstração e exposição de bens “caros” que não proporcionam qualquer retorno para seus possuidores, seja em conforto, ou em ganhos (objetivos). ...

Não é que os usuários ou os compradores destes bens “caros” e fúteis desejem o desperdício. Eles desejam manifestar suas habilidades para pagar. O que é visado não é o desperdício *de facto*, mas a aparência do desperdício. (Veblen 1894a, 68-70)

Em outras palavras, o objetivo buscado com o desperdício não é o desperdício *per se*, mas sim o efeito social que a exposição do desperdício, da estroinice e da estúrdia provoca na comunidade como um todo ou no grupo social do indivíduo perdulário; isto é, não é a função manifesta do comportamento (o *desperdício*) que é primordial, e sim o propósito colateral, latente, deste comportamento: a exibição do desperdício para a obtenção de status, good-will, reputação, respeito e estima pela demonstração da capacidade de desperdiçar “riquezas”. O trecho abaixo, de Le Corbusier (1925), é exemplar sobre o aqui exposto:

Os tiranos haviam decidido enviar embaixadores para dizerem o bom-dia ao GRANDE REI. (...)

No castelo do GRANDE REI.

O Ministro do Cerimonial: “Ah! O que eles vão ver!

... O castelo, deslumbrante! Que despesa! Ele disse: - Em toda parte ouro, mármore e espelhos. Que os inumeráveis bronzes sejam cinzelados e recobertos de ouro puro. Que a parede desapareça sob os ornatos de folhagens, sob os painéis, os camafeus e as pinturas. Fizeram eixos que são como que os raios de luz. Fizeram pisos que são como tapetes de pedra. Talharam batentes com todas as esculturas que a madeira podia aceitar e, depois, ouro puro em folhas. ... Sua glória pintada pelos maiores mestres, no ouro. Então os lustres com cem mil velas. Ah! Podem vir os Embaixadores!”

(Esgoelando-se) “Eh, vocês criados, enceradores, polidores, tapeceiros! Lustrem e que fique reluzente!”

O Rei entra, com chapéu de plumas de avestruz rosa, amarelo-canário e azul claro; arminho, seda, brocado e rendas; bengala de ouro, de ébano, de marfim e de diamantes.

“Majestade!”

Detendo-se, com olhos serenos, sorridente: “Deus do céu”, murmura o Rei, falando consigo mesmo, “como vamos assombrá-los!”. (Le Corbusier, 1925, 4-5-6)

## Culturas Pecuniárias e as Classes Dominantes

A deflexão, a deformação, e a perversão dos fins ostensivos das coisas e da plenitude da vida, que configuram as culturas pecuniárias ou competitivas, são estimuladas, disseminadas e mantidas por uma classe *ociosa* dominante (aquisitiva e mercantil), que, por basear-se na instituição da propriedade privada, no auto interesse, na competição invejosa e hostil, e na acumulação e exposição conspícua de riquezas, impõe seus hábitos, seus valores e seus comportamentos para todas as demais classes sociais da comunidade.

A base sobre a qual a boa reputação em qualquer comunidade industrial altamente organizada repousa, em última instância, é a força pecuniária; e os meios de demonstrar força pecuniária, e mercê disso, obter ou conservar o bom nome, são o ócio conspícuo e um consumo conspícuo de bens.

Nas modernas comunidades civilizadas, as linhas de demarcação entre as classes sociais se tornaram vagas e transitórias, e, onde quer que isso ocorra, a norma da boa reputação imposta pela classe superior estende a sua influência coercitiva, com ligeiros entraves, por toda a estrutura social, até atingir as camadas mais baixas. O resultado é os membros de cada camada aceitarem como ideal de decência o

esquema de vida em voga na camada mais alta logo acima dela, ou dirigirem as suas energias a fim de viverem segundo aquele ideal. ...

Nenhuma classe social, nem mesmo a mais abjetamente pobre, abre mão da totalidade do consumo conspícuo costumeiro. (Veblen 1899a, 41-42)

“*Os ricos são diferentes de nós*”. (F.Fitzgerald Scott); ... “*É verdade, ... eles têm mais dinheiro*”. (Ernst Hemingway). (Diggins 1978, vii)

Assim, a classe ociosa dominante impõe, no plano visível do consumo de bens, produtos, serviços e ideias, um padrão pecuniário de reputação e decência, i.e., um padrão calcado no que Veblen designou por norma do desperdício conspícuo.

Para o homem ocioso, o consumo conspícuo de bens valiosos é um instrumento de respeitabilidade. ...

Por ser o consumo dos bens de maior excelência prova da riqueza, ele se torna honorífico; e reciprocamente, a incapacidade de consumir na devida quantidade e qualidade se torna uma marca de inferioridade e de demérito.

Do anterior exame acerca do crescimento do ócio e do consumo conspícuos, parece que a utilidade de ambos, para fins de boa reputação, repousa no elemento de desperdício, a ambos comum. Num caso, o desperdício é de tempo e esforço; no outro, de bens. Ambos são métodos de demonstrar a posse da riqueza. (Veblen 1899a, 38-37-42)

... Para ser reputável é necessário ser desperdiçador (perdulário). Nenhum mérito se lhe acrescentaria mediante o consumo das simples coisas necessárias à vida, ... (Veblen, 1899a [1957], 77)

Logo, se designarmos **cap**<sup>^</sup> por *valor comercial*, o

**cap**<sup>^</sup> de um indivíduo = **função** da (quantidade de bens valiosos que porta, carrega, comanda ou possui; e não a quantidade ou a qualidade dos serviços prestados pelos mesmos itens que porta, carrega ou possui)

E é interessante observar que esta norma pecuniária de reputação e decência [*Para ser reputável é necessário ser desperdiçador ou perdulário*], por ser um hábito de pensamento generalizado, i.e., uma instituição, infecciona e contamina todas as demais opiniões, pontos de vista e instituições da comunidade; inclusive as concepções do gosto, do feio e do belo, do simpático e do antipático, do certo e do errado.

Esta norma de reputação e decência pecuniária modifica o próprio julgamento moral da maioria dos indivíduos destas sociedades; por exemplo, um grande crime de roubo ou de corrupção tende a ser bem mais tolerado, (e em muitos casos até mesmo invejado), do que um pequeno crime de roubo de poucas moedas ou bens. Este último comportamento (um pequeno delito de roubo) tende a ser até mesmo bem criticado e penalizado pelas sociedades pecuniárias e competitivas, ao passo que o primeiro (um grande açambarcamento ilegal de moedas ou bens dos outros), como dito, acaba, em grande parte dos casos, como mero detalhe de aquisições monetárias especiais, ou, em alguns outros casos, são explicados e justificados como mera “perseguição política” de adversários invejosos; e os grandes criminosos, se estiverem também pecuniariamente bem trajados e bem relacionados (o que é prática corrente), tendem até mesmo conseguir grande respeito e estima social ao término do desacerto ou do “mal entendido”.

No caso da contaminação pecuniária do senso de beleza somática, parece, igualmente, que indivíduos pecuniariamente dotados, portanto, reputados, tendem a ser considerados mais simpáticos e até mesmo, em muitos casos, mais “belos”, na exata proporção de suas riquezas conspicuamente expostas, mesmo sendo possuidores de deformações somáticas e/ou psíquicas irrefutáveis ou insofismáveis. O inverso também é bastante comum. Em geral, um trabalhador braçal pecuniariamente indecente, mas belo somaticamente, acaba sendo considerado “não tão belo assim como parece”. Do ponto de vista evolucionário ou sociobiológico, esta vantagem competitiva de possuidores de *beleza pecuniária*, mesmo ao preço de uma deformação irrefutável, desde que esta deformação seja inconscientemente percebida como inócua para a reprodução, encontra bastante respaldo científico. Nos casos dos grandes crimes de roubos e corrupções, como visto acima, também conseguimos claramente encontrar uma explicação científica evolucionária, pois a capacidade reprodutiva e de manutenção de uma prole decente aos padrões institucionais vigentes fornecem vantagens pessoais aos grandes corruptos ou ladrões. O inverso não joga papel positivo (evolucionariamente), pois poucas moedas não são suficientes para uma prole pecuniariamente decente em sociedades competitivas e predatórias modernas.

Veblen demonstrou em sua obra, exaustivamente, a contaminação e os efeitos da decência pecuniária sobre as demais instituições e configurações materiais; em especial, dedicou atenção à influência e à contaminação desta norma do desperdício conspícuo sobre o gosto e a beleza, deixando-nos, neste aspecto, como legado, uma teoria estética das mais criativas e inconfundíveis. Pois, como vimos rapidamente acima, nas sociedades predatórias ou pecuniárias, como as nossas:

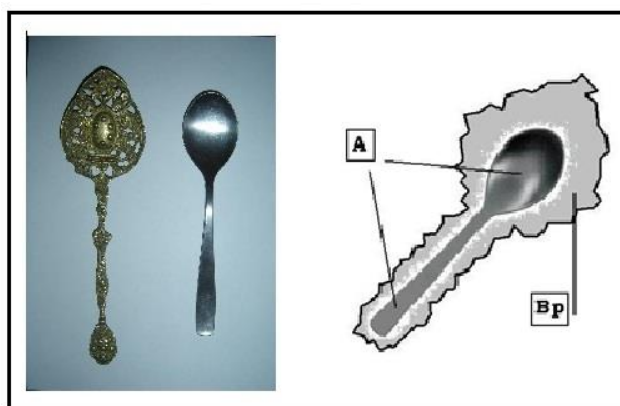
... Achamos belas as coisas, assim como úteis, proporcionalmente a seu preço caro  
 ... (Veblen 1899a, 78)

Conforme apontado anteriormente, o capítulo seis (*Pecuniary Canons of Taste*) de *The Theory of the Leisure Class* (1899), de Veblen, contém uma das passagens mais paradigmáticas acerca da maestria com que Veblen explicava fenômenos sociais, econômicos e estéticos de grande complexidade, através de objetos relativamente simples e desprovidos de energia explicativa.

... As exigências da decência pecuniária [e reputação] influenciaram ... o sentido [popular] da beleza e da utilidade dos artigos de uso ou de beleza. [Os bens] ... são vistos como prestativos ou de serventia quase na mesma proporção em que contenham grandes quantidades de desperdício e sejam mal adaptados a seus usos ostensivos ...

A utilidade dos artigos valorizados pela sua beleza depende estreitamente da sua dispendiosidade. Uma ilustração comum bastará para mostrar essa dependência. Uma colher de prata cinzelada a mão, de valor comercial de uns dez ou vinte dólares, não é ordinariamente mais útil – no primeiro sentido da palavra (...) do que uma colher de um material mais básico (ou vil), como o alumínio, feita a máquina, cujo valor não passa de dez ou doze centavos. O primeiro dos dois utensílios é com efeito um objeto comumente menos efetivo do que o último para o seu fim ostensivo. ... vendo a matéria por esse prisma, ... um dos usos principais, senão o principal, da colher mais cara não é levado em consideração; a colher cinzelada a mão lisonjeia-nos o gosto e o sentido da beleza, ao passo que aquela feita a máquina e em vil metal, não tem outro ofício além de uma bruta eficiência ...

**Figura 3.5**



**O Modelo da Colher de Prata Cinzelada a Mão**

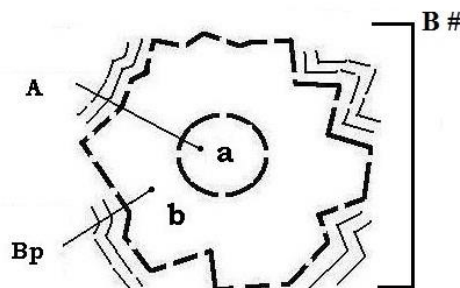
T.Veblen (*Pecuniary Canons of Taste*, Cap.VI - *The Theory of the Leisure Class*)

... A satisfação superior que deriva do uso e da contemplação de produtos caros e considerados belos é, comumente ... uma satisfação do nosso sentido do seu preço elevado que se mascara sob o nome de “beleza”. ... O requisito do desperdício conspícuo não está em geral presente, conscientemente, em nossas regras de gosto, mas encontra-se ... presente como uma norma a constranger seletivamente ... o nosso senso do que deve ser legitimamente aprovado como belo e o que não deve. ...

É neste ponto, onde o belo e o honorífico se mesclam e se confundem, que a discriminação entre o que seja de serventia e o que seja perdulário é mais difícil em qualquer caso concreto. (Veblen, 1899a, 60-61) (ver Figura 3.5)

Portanto, e conforme veremos com mais detalhes adiante, *todos* os produtos e objetos nas culturas pecuniárias ou predatórias **B#** possuem uma configuração simbólica semelhante à exposta na Figura 3.6: o conjunto de elementos de serventia e funcionalidade (**A** → **a**) encontra-se encoberto, subordinado ou sequestrado pelo conjunto significativo - dominante e *expansivo* por força da competição - de elementos de desperdício conspícuo (**Bp** → **b**); e quanto mais itens preciosos no objeto, maior reputação, maior valor comercial e maior *beleza* institucional. (ver capítulo 5)

**Figura 3.6**



### A “Contenção Consciente da Eficiência” da Economia por Parte dos Homens de Negócios (*the conscientious withholding of efficiency*)

Além da institucionalização de um padrão de reputação pecuniária, isto é, deformado e desviado dos fins ostensivos e funcionais das coisas e da vida, as classes dominantes, complementarmente, sabotam, de forma sistemática, a eficiência industrial e tecnológica do sistema. Assim, a eficiência industrial nestas culturas, na medida em que se situa subordinada (*overlaid*) aos interesses financeiros e da



emulação pecuniária, apresenta-se, *sempre*, como uma eficiência interrompida, deformada ou bizarra. (ver capítulo 6)

Apesar do significativo crescimento industrial, tecnológico e econômico dos Estados Unidos, entre c. 1860 e 1920, Veblen foi um dos poucos importantes intelectuais, principalmente no campo da sociologia e da teoria social, a perceber esta *conscientious withholding of efficiency* (sabotagem) da economia por parte dos homens de negócios (*the captains of finance*), e da classe ociosa como um todo.

Com a singular exceção de Veblen, os mais relevantes e contemporâneos intelectuais que desenvolveram a Sociologia norte americana [William Sumner, Charles Cooley, Lester Ward, Edward Ross, George Mead, *et al.*] ... tendiam mais a celebrar do que criticar o progresso do capitalismo americano. (Edgell, 2001, 7)

Veblen argumentava que o capitalismo moderno era um sistema inerentemente desperdiçador e perdulário, na medida em que “em nenhum momento esteve livre dos desarranjos e das crises instigados e perpetrados pelos Homens de Negócios”, pois estes buscavam como fim último um aumento da propriedade, e não a serventia industrial; e o seu pensamento era exatamente o oposto da sociedade corrente.

Para Veblen, o capitalismo era um sistema social cujo objetivo era “legalizar o confisco”; ... “tendo confiscado para seus interesses privados os recursos naturais da nação, os “proprietários ausentes” tramam e conspiram para decidir *o que o mercado suporta* em termos de preços de venda, para seus benefícios, às custas dos produtores e dos consumidores.” ... (mas) “o domínio absoluto da empresa de negócios é necessariamente um domínio transitório, na medida em que ela é incompatível com o desenvolvimento ótimo e pleno das artes industriais (isto é, da tecnologia) sobre o qual a sobrevivência da comunidade depende, em última instância”.

Este é um tema e um ponto que Veblen jamais perdeu de vista em toda a sua vida. (Edgell 2001, 8-9)

Sobre esta “sabotagem” ou *conscientious withholding of efficiency* da economia por parte dos homens de negócios, dos *captains of finance*, e da classe ociosa como um todo, R.L. Duffus, que viveu durante um período com Veblen em Cedro Cottage (Califórnia), registrou, em 1944, uma das mais interessantes e sugestivas passagens de Veblen:

Veblen contava uma história conhecida ... de um fazendeiro que tinha um buraco com muita lama em frente à casa. Durante muito tempo ele, com pena dos viajantes que atolavam frequentemente neste buraco, usava seu gado para retirá-los. De tanto praticar esta ajuda, o fazendeiro começou a achar justa a cobrança de uma pequena taxa, por seus “serviços”, i.e., para retirar os atolados do buraco. Não demorou muito para ele abandonar seu trabalho de fazendeiro e especializar-se em retirar os atolados do buraco. Logo veio uma estação de seca, e o buraco (enlameado) secou, levando suas receitas para baixo. Após refletir sobre esta nova situação, ele bolou um plano: ao escurecer, ele buscava água em riachos próximos, e enlameava o buraco novamente, mantendo, assim, o “buraco” em condições “comerciais ativas” de continuar gerando renda.

Veblen estava convencido de que grande parte dos negócios modernos era, muito simplesmente, “manter buracos enlameados com a finalidade de cobrar dos demais para retirá-los dos mesmos”.

Este era, sem dúvida, o tema central do seu segundo livro, *The Theory of Business Enterprise* (1904). Os gangsteres e mafiosos de Chicago e de outras cidades, que geravam “proteção” para “vendê-la” aos demais, teriam fornecido a Veblen outra boa ilustração dos negócios modernos. (Duffus 1944, 64)

Os capítulos 6 e 7 deste livro irão desenvolver e explicar, significativamente, a importância desta “sabotagem”, desta *conscientious withholding of efficiency* da economia capitalista financeira moderna por parte dos *captains of finance*, dos *investment bankers*, e dos homens de negócios modernos.

“*All business sagacity reduces itself in the last analysis to judicious use of sabotage*“. (Veblen, 1917)

## Capítulo 4

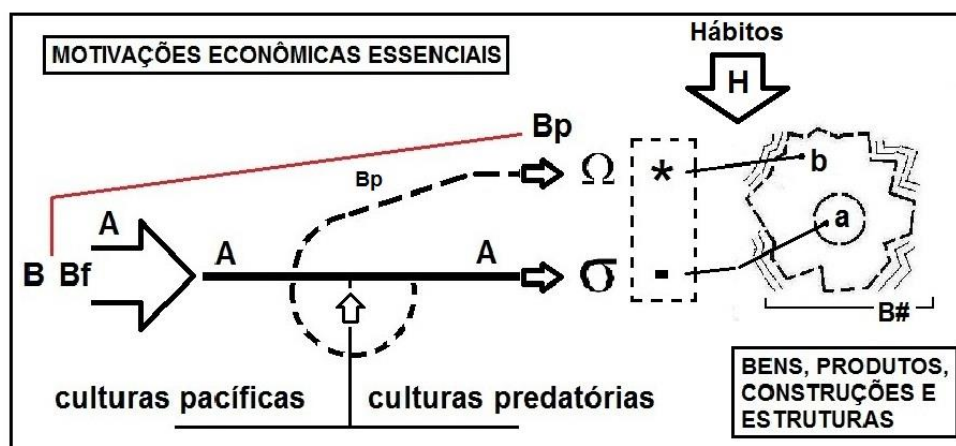
### A Dinâmica e o esquema Completo de Veblen O Ponto de Vista Evolucionário

Certa vez, um jornalista perguntou a Donald Hebb: - “O que contribui mais para a personalidade, a natureza ou o ambiente?” E Donald Hebb respondeu com outra pergunta: - “O que contribui mais para a área de um retângulo, o comprimento ou a largura?” (Meaney, 2004)

#### Introdução - *The Instinct of Workmanship* - A Emulação Industrial ou Funcional e a Emulação Predatória ou Pecuniária

Em 1898, Veblen publicou, além de outros dois trabalhos, o importante artigo *The Instinct of Workmanship and the Irsomeness of Labor*, indicando que o seu *esquema teórico* era mais complexo do que a versão estática do mesmo, apresentada em seu artigo de 1894, e visto anteriormente no capítulo 3. De fato, a estrutura estática de seu modelo é o ponto de chegada, isto é, o **ponto expressivo tangível** das reflexões de Veblen acerca das motivações econômicas subjacentes ao comportamento humano, conforme veremos adiante. (ver Figura 4.1)

**Figura 4.1 – Motivações Econômicas Essenciais, Veblen’s blueprint, e Materialização em Bens e Estruturas**



É neste artigo de 1898 que Veblen introduz, pela primeira vez, um dos conceitos principais de sua obra (*the instinct of workmanship* ou *sense of achievement*) (**IW** ou **A**), e deixará claro, entre inúmeras outras questões, que os motivos econômicos fundamentais, para ele, são propensões definidas da natureza humana (*nature*), complementadas ou *em conjunção subordinativa* com os hábitos sociais, isto é, com os hábitos de pensamento, com maior ou menor rigidez compreensiva ou generalizada nas sociedades: as instituições (*nurture*). O comportamento humano

(econômico ou não) é vislumbrado por Veblen, assim como para toda a ciência moderna após Kant, como uma **antinomia**, como uma sizígia entre *nature* e *nurture*; ou, em linguagem mais recente, como uma sizígia entre *genes* (genótipo), epigenes, e o *ambiente* (físico e social), cuja junção se *resolve* de forma extremamente complexa no estudo das sociedades, ora prevalecendo em certos períodos históricos as forças instintivas mais construtivas e de maior impacto de sobrevivência objetiva e impessoal, ora prevalecendo, em outros períodos históricos, as forças institucionais, sem qualquer direção teleológica (social ou sobrenatural) pré-determinada.

A solução de Veblen para este antigo debate, acima rapidamente referenciado, é semelhante, portanto, à assertiva de Meaney M, de 2004, na epígrafe deste capítulo, assim como é semelhante à compreensão da ciência contemporânea, especialmente a compreensão da biologia e das *neurociências*. De acordo com neurocientistas conhecidos, possuímos um plano básico, ou uma “planta baixa” (nosso genoma) (e igualmente um epigenoma), hereditariamente transmissível, e que organiza, então, a partir das determinações *volitivas* básicas deste plano básico (para cada espécie), com o cruzamento das energias e das informações provenientes do ambiente, o destino daquele específico indivíduo em uma determinada sociedade ou grupo biológico. Nada que o ambiente (*nurture*) possa influenciar o indivíduo poderá estar “fora” dos limites máximos e mínimos estabelecidos pela “planta baixa” que trazemos de nossos ascendentes. Esta planta baixa não determina os **detalhes** específicos da moldura ou as características totais de cada indivíduo da espécie, deixando, portanto, uma significativa margem para as influências e as determinações ambientais; mas jamais estas últimas poderão, em uma única geração, sobre determinar, sobrepujar as características *relativamente* rígidas de nossa planta baixa (ou da planta baixa de cada espécie). Não chegamos ao mundo, portanto, como uma tabula rasa, e é por esta razão que Veblen afirmava que os “movimentos primordiais” (*the prime movers*) são os elementos estabelecidos em nossa planta baixa.

Isto não invalida a tese neo-lamarckista contemporânea de que certas características adquiridas pelos indivíduos (*em vida*) não possam ser transmitidas a seus descendentes, tese esta bastante aceitável atualmente, e que orienta todos os debates sobre o que se conhece por epigenética e as transmissões de caracteres adquiridos.

Veblen demonstrará neste artigo de 1898, também, como a motivação e a propensão econômica principal da espécie (o que ele designou por *instinct of workmanship* ou *instinct of achievement*) sofreu uma deflexão fundamental na passagem das culturas pacíficas (milenares), para as culturas predatórias e competitivas. E esta inflexão, esta deflexão, que o *instinct of workmanship* sofre - e a partir de então manifestar-se-á como uma emulação predatória, ou demonstração competitiva de força - será um dos

objetivos principais deste capítulo. Compreender precisamente como ocorre esta inflexão significa compreender a dinâmica do esquema geral de Veblen.

Esta passagem teórica de Veblen é uma das passagens mais complexas e importantes de sua obra. Posteriormente, ao longo de seus trabalhos, Veblen eleva o número de propensões que sofreram tal deflexão e desvio, mas estas outras propensões serão abordadas mais adiante, e estão sintetizadas na Figura 4.7.b.

Neste momento, o importante é compreender como a emulação predatória ou pecuniária, designada neste livro por **Bp** ou **IS**, *decorre* e evolui do próprio *instinct of workmanship* **A**; ou, como deixou claro Veblen, a emulação predatória **Bp** é uma **variante** do próprio *instinct of workmanship*, uma forma como se expressa o *instinct of workmanship* em quadros institucionais predatórios, e não uma propensão totalmente autônoma da natureza humana.

Praticamente todos os temas que Veblen aborda neste artigo de 1898 serão desenvolvidos e aprofundados, ou mesmo repetidos, no seu primeiro e mais famoso livro, publicado no ano seguinte (*The Theory of the Leisure Class*, 1899). Na verdade, desde 1894/1895 Veblen vinha trabalhando sistematicamente suas ideias e seu esquema teórico na preparação deste seu primeiro livro. (q.v. Dorfman, 1934, 174-132)

Não é simples ou trivial a tradução deste conceito de *instinct of workmanship*, pois, como em muitas outras expressões, como explicamos na Introdução, Veblen fez uso sinedóquico e plural da expressão *workmanship*. Trata-se, de fato, em Veblen, de um conceito extremamente proteico e sua perfeita compreensão exige a compreensão de um conjunto de parâmetros e de ideias concomitantes e simultâneas.

Algumas vezes Veblen substituiu a expressão *instinct of workmanship* por inúmeras outras, como por exemplo: *sense of achievement*, *sense of accomplishment*, *taste for good work*, *propensity for purposeful activity*, *norm of economic merit*, *sense of effective work*, e ainda outras.

Uma boa (mas não prática) tradução para este conceito é: “instinto para ação funcional-objetiva, i.e., econômica e industriosa em sua trajetória teleológica; ou uma propensão inata (hereditária) para um comportamento de cândida e objetiva eficiência no trato das coisas, dos recursos e dos movimentos para atingir *um objetivo estabelecido*; de serventia para a plenitude da vida *as a matter-of-fact*, e, concomitantemente, uma “repugnância por toda atividade fútil” (*desviada do objetivo estabelecido*). De forma um pouco mais simplificada, este conceito pode ser entendido como: “uma propensão para atingir alvos determinados (genéricos) e a repugnância por atividade fútil (a partir da determinação e a fixação deste alvo

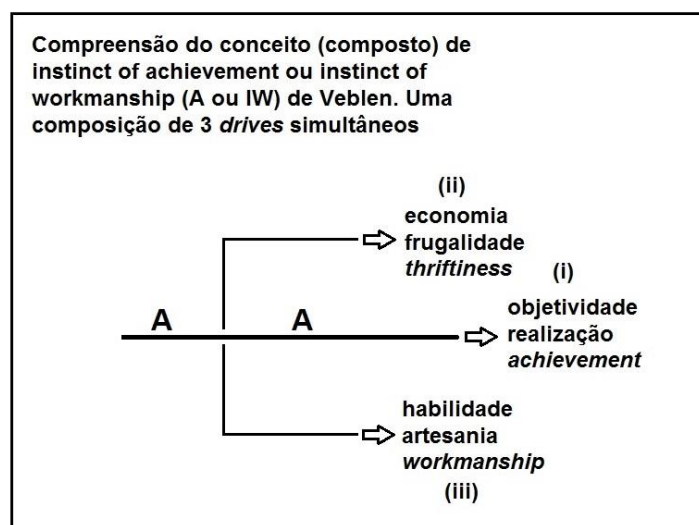
*determinado*)”. Ou também: “a penetrante e difusa característica ou disposição que molda o esquema de vida humano”.

Ao longo da obra de Veblen este *instinct of workmanship* assume três condições compostas, assemelhadas e concomitantes: (1) é uma propensão para atividade econômica, industriosa e eficiente para os “fins últimos da vida”, ou *generic ends of life* (tanto em sua **trajetória** como no trato das **coisas** e dos objetos); (2) é também uma propensão genérica para atingir fins determinados – *quaisquer* que sejam estes fins -, desde que a sua trajetória inclua a condição de eficiência do item (1) acima; e (3), por força das condições (1) e (2) acima, trata-se de uma repugnância por atividade e esforço fúteis; uma repugnância pelo desperdício. Por esta razão, Veblen faz uso alternado, em sua obra, das expressões *instinct of workmanship* (focando na característica de eficiência e industriiosidade da trajetória ou do trato material); ou *instinct of achievement* (focando na característica de “atingir fins determinados” – quaisquer que sejam -, desde que de maneira econômica e hábil. Somos, assim, instintivamente, eficientes ou funcionais.

Em outras palavras, o *instinct of workmanship* ou *instinct of achievement* (**IW** ou **A**) é uma propensão composta por três “forças” ou *drives*, e que atuam concomitantemente: (i) objetividade, realização ou *achievement*; (ii) economia, frugalidade ou *thriftiness*; e (iii) habilidade, artesanania ou *workmanship*. (ver Figura 4.2 a seguir)

É importante assinalar que, movidos por este instinto, somos então, como dito, eficientes ou funcionais, mas eficientes ou funcionais em **qualquer** quadro institucional (**H**): se as instituições forem predominantemente cooperativas ou solidárias (**Hpa**), buscaremos eficiência na cooperação ou na ajuda-mútua; se as instituições forem hegemonicamente predatórias ou competitivas (**Hpr**), buscaremos eficiência na predação ou na competição. No primeiro caso, o *instinct of workmanship* **A** atua de forma cândida, bruta ou livre; e no segundo caso, atua ou manifesta-se deformado, deflexionado, como um *instinct of sportsmanship*, ou como emulação predatória (**Bp** ou **IS**), como veremos adiante.

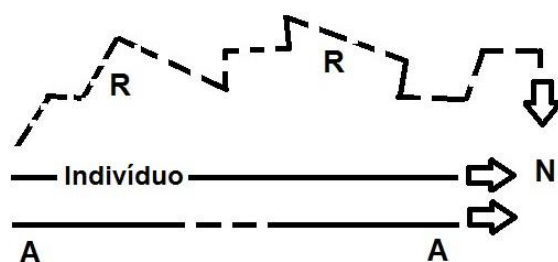
Figura 4.2



Este *instinct of workmanship* **A** é a **principal motivação (subjacente) econômica** da análise socioeconômica de Veblen. É uma espécie de instinto norteador, gerenciador e genérico que orienta e disciplina quaisquer outras propensões, comportamentos, ou volições. Ou seja, é uma espécie de propensão genérica presente em qualquer ato ou comportamento humano (e, de fato, presente em quase todos, ou mesmo todos, os processos biológicos). Por exemplo, quando nos dirigimos para sair de um certo ambiente (uma sala), faremos, sempre, consciente e/ou inconscientemente, a trajetória e os movimentos de maior eficiência e economia possíveis. Quando descascamos uma maçã, tendemos a cortar sua casca o mais próximo da superfície; quando disputamos um esporte ou praticamos atividades que cotejem eficiências entre os indivíduos, tendemos a (querer) ser os mais eficientes e os mais bem sucedidos naquelas específicas metas estipuladas pelas regras do esporte ou da atividade em apreço; etc.

Em termos diagramáticos, suponha que um indivíduo deseje alcançar o objetivo **N** da Figura 4.3. Seu comportamento, administrado pelo *instinct of workmanship* **A** será a trajetória *linear* (ou de maior eficiência) **AA** da Figura 4.3; qualquer outra trajetória **RR**, por exemplo, na ausência de uma *justificativa* ou motivação colateral, latente, adjacente ou institucional, lhe causará desgosto ou mesmo repugnância. Tais trajetórias e comportamentos ineficientes e antieconômicos **RR**, se feitas diante de outros indivíduos, serão claramente censuradas ou criticadas.

Figura 4.3



Uma complicação adicional na correta compreensão deste *instinct of workmanship* é que ele não orienta apenas a trajetória **AA** de maior eficiência (óbvia) para alcançar o objetivo **N**; mas ele próprio, o *instinct of workmanship*, é um instinto para atingir alvos determinados com a maior eficiência possível. Ou seja, no exemplo acima, **N** pode ser: (1) uma meta *estipulada* e impulsionada pelos demais instintos; ou (2) uma meta estipulada ou habituada pelas normas institucionais ou pelos costumes. Estes dois tipos de metas serão **sempre** buscados com a maior eficiência possível. Por exemplo, suponhamos que certa sociedade (competitiva), por várias razões que não cabem aqui detalhar, tenha institucionalizado a trajetória (ineficiente) **RR** como sendo a *única* ou a *correta* trajetória para se atingir **N**. (Todas as demais estão proibidas, censuradas ou bloqueadas mentalmente, politicamente, ou juridicamente). Os indivíduos (competitivos), aculturados com esta norma ou instituição (de só alcançarem **N** usando a trajetória **RR**), (que é, como dito acima, a considerada “normal” e/ou “correta” naquele quadro institucional), acabam competindo uns com os outros, tentando fazer esta trajetória **RR** com a maior eficiência possível, movidos que são pelo (próprio) *instinct of workmanship*. (Neste caso, Veblen substitui a expressão *instinct of workmanship* pela expressão *instinct of sportsmanship* ou “emulação predatória”, apenas para indicar que este *instinct of sportsmanship* é uma manifestação deformada, deflexionada, *diverted*, do *instinct of workmanship*).

Nestas situações, uma contradição e uma tensão psíquica significativa ocorrem entre os que estão efetuando tais trajetórias ineficientes, pois cada vez que um indivíduo procede com a trajetória ineficiente **RR**, o próprio *instinct of workmanship* “lhe diz” para buscar a outra trajetória **AA** mais eficiente (efetivamente). Em outras palavras, isto significa dizer que nós não somos “programados” para sermos eficazes (em primeira instância), mas sim “programados” para sermos eficientes, mesmo ao *custo* de uma eficácia suspeita ou até mesmo negativa. É por esta razão que Veblen afirmou, tantas vezes, que o *instinct of workmanship*, em certas circunstâncias (institucionais, ambientais, psicológicas, étnicas, etc.) manifesta-se como um *instinct of sportsmanship*, uma variante do *instinct of workmanship*, um “para-instinto”, conforme veremos e explicaremos ao término deste capítulo.



Este instinto de trabalho eficaz de Veblen encontra-se parcialmente vinculado aos conceitos de *trajetória de menor resistência* (*path of least resistance*) da física moderna, e ao princípio de *trajetória de menor esforço* (*path of least effort*) da biologia evolucionária e da linguística, amplamente conhecidos da ciência moderna, mas inclui outros elementos que o torna mais complexo do que estes dois conceitos citados.

Em 30 de julho de 2009, *e.Science News*, publicou uma pequena matéria de dois pesquisadores da Universidade da Catalunha (UPC) e de Aberdeen (Ramón Ferrer i Cancho e David Lusseau, respectivamente), demonstrando que a “lei da brevidade e de economia” da linguagem humana, proposta e definida pelo filologista norte americano George K. Zipf, segundo a qual as palavras mais usadas com frequência em determinada língua tendem a ser mais curtas, também se aplica à maneira como os golfinhos movimentam-se na superfície da água.

Ramón Ferrer e David Lusseau observaram que os golfinhos tendem a realizar movimentos simples (e breves) na superfície da água, seguindo o mesmo padrão usado pelos humanos para encurtar as palavras quando estão escrevendo ou falando. Segundo os pesquisadores, as observações mostram que essa “economia linguística” segue os mesmos princípios que gerenciam os sistemas biológicos.

O *instinct of workmanship* ou *instinct of achievement* de Veblen encontra-se também parcial e fortemente vinculado com o que a moderna psicologia designa por *Closure* ou *Need for Closure* (Necessidade de Finalização ou de Conclusão). É até curioso a ausência do nome de Veblen nos trabalhos de psicologia que utilizam este conceito de *Need for Closure*, pois o sentido de *achievement* ou de *accomplishment* de Veblen está diretamente conectado com esta “necessidade humana de término, de conclusão ou de encerramento”, que é a base das pesquisas psicológicas sobre *Closure*.

*Closure* ou *Need for Closure* são expressões utilizadas pela moderna psicologia que descrevem o desejo ou a necessidade que os indivíduos têm por informação que os levem a concluir um tema, um assunto, ou um problema que tenha estado previamente obscurecido em ambiguidades, em incertezas ou em confusões. Em outras palavras, *Need for Closure* (Necessidade de Finalização, de Conclusão, ou de Término) é a expressão usada em psicologia para descrever o desejo (instintivo) de um indivíduo para uma solução “firme” (seja qual for !) em contraste com uma ambiguidade continuada ou permanente. Assim, a mente humana buscará sempre encontrar uma “solução” ou resposta que elimine a ambiguidade ou a confusão da trajetória de um tema ou de um assunto.

Entretanto, assim como Veblen teorizou há mais de um século, *Need for Closure* possui uma característica semelhante ao *instinct of workmanship* de Veblen e um significado importantíssimo para o comportamento humano. Idealmente, espera-se que a maioria das pessoas tente obter novo conhecimento que supostamente satisfaça questões a itens particulares vinculados à consequência dita natural da trajetória do assunto ou do tema que se encontrava em ambiguidade (*specific cognitive closure*); mas o fenômeno psíquico de *Closure* atua de forma bruta, isto é, **independentemente** se aquele conhecimento obtido aponta para uma conclusão tendo implicações positivas ou negativas para elas. Ou seja, a urgência e a necessidade de término ou de conclusão de um tema ou assunto são centrais para o núcleo motivacional deste processo designado por *Need for Closure*. Por esta urgência, os indivíduos podem ser compelidos, consciente ou inconscientemente, a obter informação dita prematura ou mesmo “não correta”; mas desde que finalize ou conclua a trajetória, tal informação ou conclusão satisfaz a “Necessidade por Conclusão”. Em suma, a necessidade por conclusão é *superior* à verdade da conclusão em si.

As consequências deste processo psíquico de *Closure* para a Educação e para a Ciência em geral (e para a própria Economia) são enormes, pois a urgência e a satisfação em terminar, concluir, ou finalizar uma trajetória “é mais importante” do que a relevância ou a corretude da resposta obtida. Satisfazemo-nos plenamente, muitas vezes, apenas com o término ou a conclusão; e menos com a resposta. Em suma, como dito acima, a necessidade por conclusão é *superior* à conclusão em si. E tudo isto é bem próximo de parte do que Veblen teorizou por *instinct of achievement*, *instinct of accomplishment*, ou *instinct of workmanship*.

Este conjunto de significados Veblen possuía em sua mente desde cedo (possivelmente a partir das longas e profícuas conversas com seu pai – Thomas Veblen), mas não havia encontrado uma expressão simples ou única que pudesse simbolizar e congregar todo este conjunto.

E de fato não foi Veblen quem cunhou a expressão *instinct of workmanship* para os seus conceitos acima. Como ele mesmo reconheceu em 1900, foi Sarah Hardy (em 1900, já casada, Sra. Warren Gregory), uma ex-aluna, quem (sem saber!) sugeriu a Veblen – anos antes – a expressão *workmanship*, e ele aceitou e incorporou em sua obra. Posteriormente vários cientistas famosos, como e.g. Jacques Loeb e Lester Ward, usaram o conceito vebleniano de *instinct of workmanship* em suas obras.

O conceito de *instinct of workmanship* é tão importante na obra de Veblen que após a publicação de seu primeiro livro, *The Theory of the Leisure Class*, em 1899, colegas seus, intelectuais e críticos sugeriram que Veblen escrevesse e publicasse um livro

específico sobre o tema. Veblen acolheu tal proposta e durante vários anos preparou a redação deste específico livro, ultimando tal projeto somente em 1914, após a publicação de seu segundo livro (*The Theory of Business Enterprise*, 1904), e inúmeros outros artigos.

Em 1914, Veblen publica, então, aquele que para ele era o seu mais importante livro: *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*; um dos livros mais importantes do século XX. De acordo com inúmeros relatos de ex-alunos, este livro cobria basicamente os temas e as matérias que Veblen oferecia em seu principal curso nas várias Universidades onde lecionou: *Economic Factors in Civilization*.

Em geral, a tradução para diversas línguas do conceito de *instinct of workmanship* acolhe unicamente a face “laboriosa” ou “industrial” da complexa e cubista ideia de Veblen. Por exemplo, em francês, a tradução é feita como *l’instinct ouvrier*; em alemão, como *Der Werkinstinkt*; em espanhol como *el instinto laborioso*; etc. Por este aspecto, isto é, por este aspecto de industriabilidade, o *instinct of workmanship* poderia ser confundido (erroneamente) com o “instinto de construção”, de William McDougall, de C. Darwin, e de vários outros psicólogos ou biólogos.

Em minha compreensão, para Veblen, o aspecto laborioso (*workmanlike*) de sua definição, e que ele usou recorrentemente (*the instinct of **workmanship***), não é o aspecto primordial. Para Veblen, o aspecto primordial desta propensão é a atividade teleológica do comportamento humano (como agente ativo que é), e sua concomitante repugnância por atividade fútil, ou seja, *a propensão para atingir fins determinados da forma mais eficiente, hábil, econômica e funcional possível*. Justifico esta minha opinião porque nos momentos cruciais de suas exposições, livros e artigos, a expressão que Veblen mais adota, para este instinto, é *instinct of achievement, sense of achievement* ou *purposeful effort*.

Em minha compreensão, portanto, a melhor tradução para este conceito é: *instinto para atingir fins determinados (genéricos), com economia e habilidade, isto é, de forma eficiente*.

[Até o momento, somente os dois primeiros livros de Veblen (dos onze) tiveram traduções para a língua portuguesa (no Brasil); e pouquíssimos artigos foram traduzidos para o português. A expressão *instinct of workmanship* foi traduzida para o português, nas ocasiões acima citadas, ou como “instinto de artesanato”, ou como “instinto de trabalho eficaz”; sendo, conforme vimos, relativamente indiferente qual das duas expressões reflete, adequadamente, o complexo conceito de *instinct of workmanship* para Veblen, dado que nenhuma, em qualquer língua, poderá cobrir

adequadamente, com uma única expressão, ou poucas, toda a riqueza conceitual proposta por Veblen].

Aqui neste livro faço uso das expressões originais de Veblen (em inglês), ou, algumas vezes, *instinto de trabalho eficaz*, ou mesmo a que considero a mais adequada: *propensão para atingir alvos determinados economicamente e habilmente*. Todas elas tendo, naturalmente, o mesmo significado.

Outra observação prévia importante acerca do conceito de *instinct of workmanship* em Veblen, comentado acima, é o pouco compreendido conceito correlato de *instinct of sportsmanship* (ou *salesmanship*) que Veblen faz uso em vários momentos, e que será visto adiante com mais detalhes.

Para Veblen, em certas circunstâncias de vida associada, em função do temperamento da população, de seus hábitos, de sua estratificação social, etnia, etc. - especialmente após as cristalizações das culturas e das instituições predatórias (bárbaras e pecuniárias), como as nossas - o *instinct of workmanship* **manifesta-se** desfiguradamente como uma propensão invejosa e hostil de comparação de eficiências entre os indivíduos (destas culturas); e esta manifestação deformada, deflexionada, deturpada, pervertida do *instinct of workmanship* **IW** vislumbra-se e toma forma e expressão, então, como um *instinct of sportsmanship* **IS**, como uma espécie bizarra do *instinct of workmanship*, gerando competição predatória (de eficiências *tout court*) entre os indivíduos. Por esta razão, o *instinct of sportsmanship* é um “para-instinto” do *instinct of workmanship*.

Em outras palavras, o *instinct of sportsmanship* **IS**, em termos evolucionários, é uma “transformação conservante” relativamente tardia e efêmera do *instinct of workmanship* **IW**, de onde proveio e evoluiu; é a forma como o *instinct of workmanship* se expressa em culturas e instituições predatórias, como dito acima; e sendo assim, as características volitivas do *instinct of workmanship* encontram-se no ventre ou no âmago do *instinct of sportsmanship*; o que varia, entre os “dois”, é a meta a ser alcançada, ou a meta para onde aponta “este instinto” (em suas duas manifestações ou expressões).

Como veremos ao final deste capítulo, o *instinct of sportsmanship* **IS** foca o objetivo último de sua ação em um *proximate end* (em um fim aproximado), que é uma comparação de força ou de eficiência quantitativa entre indivíduos, e não foca seu objetivo em uma meta impessoal e crua de melhor e mais eficientemente alcançar um *ostensible end* (um fim ostensivo impessoal e objetivo) para uma ação determinada, conforme faz o *instinct of workmanship* em sua forma bruta, cândida e livre. Por esta

razão, o *instinct of sportsmanship* **gera** competição hostil e invejosa entre os indivíduos, ou mesmo confunde-se com a própria competição entre eles. Notar, entretanto, que o *instinct of sportsmanship* **IS** é um “para-instinto” do *instinct of workmanship* **IW**; logo, a satisfação de sobrepujar outro indivíduo em força ou em eficiência quantitativa *satisfaz* (em parte) o próprio **IW** em um lócus *inferior* ou diferente de satisfação.

Em síntese: o *instinct of sportsmanship* (ou a *emulação predatória ou pecuniária*, ou a *demonstração competitiva de força* **Bp**) não significa propriamente uma propensão autônoma e particular da natureza humana ao longo da evolução, mas sim a forma específica com que o *instinct of workmanship* manifesta-se em função de características institucionais competitivas, hostis e invejosas, quando dominantes, em certas comunidades e/ou épocas.

É curioso que inúmeros intérpretes de Veblen não tenham percebido que a emulação predatória ou pecuniária **Bp**, ou *instinct of sportsmanship* **IS**, não é, para Veblen, uma propensão autônoma da natureza humana. (Muitos, inclusive erroneamente, afirmam que é). A “emulação” **B**, genericamente, sim, mas a emulação predatória ou pecuniária **Bp** é unicamente uma manifestação deformada do *instinto de trabalho eficaz* **IW** ou **A**.

Esta observação não está feita aqui apenas como um detalhe teórico de pouca relevância, mas sim porque esta compreensão correta é importantíssima para algumas etapas chaves do esquema geral de Veblen, e que serão vistas mais adiante. Veblen deixou bem claro (em suas próprias palavras) que ...

A norma ulterior para a qual se apela é o instinto de trabalho eficaz, que é um instinto mais fundamental, de uso mais antigo, do que a propensão para a emulação predatória. **O último é apenas um desenvolvimento especial do instinto de trabalho eficaz – uma variante, relativamente tardia e efêmera a despeito de sua grande e absoluta antiguidade.** O impulso predatório emulativo – ou o *instinct of sportsmanship*, como se lhe poderá denominar – é essencialmente instável em comparação com o instinto primordial de trabalho eficaz de onde proveio, e se desenvolveu e diferenciou. Testada por esta norma de vida ulterior, a emulação predatória, e portanto a “vida de esporte”, torna-se insuficiente. (Veblen, 1899a, 121)

(No original, em inglês):

The ulterior norm to which appeal is taken is the instinct of workmanship, which is an instinct more fundamental, of more ancient prescription, than the propensity to

predatory emulation. **The latter is but a special development of the instinct of workmanship, a variant, relatively late and ephemeral in spite of its great absolute antiquity.** The emulative predatory impulse—or the instinct of sportsmanship, as it might well be called—is essentially unstable in comparison with the primordial instinct of workmanship out of which it has been developed and differentiated. Tested by this ulterior norm of life, predatory emulation, and therefore the life of sports, falls short. (os grifos são meus) (Veblen, 1899a [1957], 179)

-----

Este artigo de Veblen de 1898 cobre praticamente seis temas, todos entrelaçados:

- (1) é um ataque direto ao fundamento hedonista e a passividade do *homo oeconomicus* da teoria econômica oficial (*a verdade recebida*, como Veblen costumava escrever);
- (2) define as características da natureza humana para a ciência moderna que são relevantes para a análise socioeconômica, e especialmente a *propensão para atingir fins determinados e a repugnância ao desperdício*, que é, como dito anteriormente, um dos conceitos principais da obra de Veblen;
- (3) apresenta as características relevantes da compreensão do homem como espécie social;
- (4) apresenta o conceito de emulação e explica o papel do *instinto de trabalho eficaz* nas comunidades pacíficas arcaicas ante predatórias;
- (5) descreve a transição das culturas pacíficas para as predatórias;
- (6) e, principalmente, é uma explicação da inflexão histórica que o *instinct of workmanship* sofreu (e continua sofrendo), na passagem das culturas pacíficas para as predatórias, e sua manifestação como um *instinct of sportsmanship* (ou demonstração emulativa de força) nas sociedades predatórias e competitivas.

É neste artigo também que Veblen apresenta, pela primeira vez, a sua classificação e divisão histórica primordial em estágios culturais, vistos no Capítulo 2.

## O Ataque de Veblen ao Pressuposto Hedonista e a Passividade do *Homo Oeconomicus* da Teoria Econômica Convencional em seu Artigo de 1898 (e Outros)

Não se pode duvidar de que tenha alcançado (Veblen) um direito a um nicho por moldar a tendência do pensamento econômico (moderno). Nenhum outro crítico, nem mesmo Marx, forçou tal reexame dos postulados da Economia Política. Ao atacar as hipóteses básicas foi mais desafiante do que se houvesse atacado as teorias em sua forma final. (Fred Bell, 1982, 470)

Um dos aspectos mais conhecidos e comentados da obra de Veblen, objeto de inúmeros artigos e trabalhos, foi a insistência, a profundidade e a firmeza com que Veblen criticou e destruiu os pressupostos e os *preconceitos* da economia ortodoxa, do *mainstream economics*, da “economia oficial”, da *received economics* ou da *received truth* de sua época, como ele costumava dizer. Estas críticas de Veblen tinham como alvos não somente as vertentes mais ortodoxas e conservadoras, como a economia clássica, a economia *neoclássica* – termo cunhado pelo próprio Veblen –, mas também apontavam para as inconsistências de uma série de outras teorias – consideradas até então como radicais ou críticas – como, e.g. a economia e a filosofia marxistas. Como M.Lerner certa vez afirmou ...

... A meta primordial de Veblen, a qual devotou c. 20 anos de seus mais sólidos e cuidadosos esforços, foi a destruição da Economia ortodoxa. ... A Economia (oficial) nunca mais se recuperou de seu ataque. ... Veblen foi o terror da “verdade recebida” em Economia, assim como Martinho Lutero foi o terror da “verdade recebida” em religião. (Lerner, 1948, 30-31-19)

Não é objetivo deste trabalho reproduzir ou repetir os inúmeros argumentos já exaustivamente publicados e conhecidos sobre esta verdadeira devastação dos pressupostos da economia oficial, devastação esta reconhecida até mesmo por alguns dos mais honestos divulgadores destes falsos pressupostos, obrigando-os, inclusive, muitas vezes, a reconsiderar muitas destas bases irreais e equivocadas acerca da definição (dedutiva) do *homo oeconomicus*, que são as bases que sustentavam (e sustentam, infelizmente, ainda hoje) as teorias oficiais em economia. É inclusive extremamente curioso que muitas destas irrealidades e equívocos, ainda passem por inúmeros livros, ou quase todos, de economia neste século XXI, e pelos corredores das faculdades de economia.

Em termos gerais, pelo menos nove grandes críticas foram feitas por Veblen aos pressupostos das vertentes ortodoxas em Economia:

(1) Uma das mais contundentes e relevantes críticas de Veblen às vertentes ortodoxas em Economia refere-se ao pressuposto (das teorias) de uma tendência teleológica dos diversos processos econômicos em direção a um *eixo* ou a um *ponto* de dedutiva normalidade ou equilíbrio. As suas críticas metodológicas da economia oficial foram formuladas e cobertas por uma série de artigos ao longo da década de 1890, aproximadamente, e estavam todas imbuídas da ideia darwinista de que a evolução não possui um propósito ou qualquer direção pré-concebida, ou seja, a evolução não é teleológica. Esta concepção de mudança não teleológica tornou-se um fator preponderante na distinção que Veblen fazia da economia pré-darwinista, para uma economia (moderna) pós-darwinista ou evolucionária.

Para Veblen, a noção não científica moderna de um “fim legítimo”, ou de uma “tendência legítima”, normal ou natural no curso dos eventos é um preconceito extra evolucionário, e permanece, portanto, fora do escopo de uma reflexão acerca da sequência causal em qualquer processo. Um ponto de vista pós-darwinista não deixa lugar para uma formulação de leis naturais em termos de uma normalidade definitiva, tanto em economia quanto em qualquer outro ramo de reflexão. Consequentemente, para Veblen, a diferença significativa entre os dois pontos de vista (o pré-darwinista, e o pós-darwinista), é que o segundo, em contraste com o primeiro, é uma teoria do processo de mudança consecutiva, uma sequência de mudança cumulativa, compreendida para ser autocontínua ou autopropagada e sem possuir um termo final pré-concebido. Em outras palavras, o ponto de vista ou o preconceito alternativo de Veblen sobre o evolucionismo darwinista, é a noção de uma sequência causal cumulativa, na qual o “anômalo”, o “imprevisto” ou o “anormal” torna-se *o normal* e o resultado é incerto ou indefinido. Veblen referia-se a este processo, outras vezes, como um “*scheme of blindly cumulative causation*”.

(2) o pressuposto hedonista e a *passividade* do *homo oeconomicus*. De acordo com Veblen, o caráter teleológico das teorias econômicas oficiais, pré-darwinista, não era a única imperfeição ou erro destes *streams* ultrapassados. A concepção hedonista da natureza humana da economia oficial, isto é, uma passiva e substancialmente inerte e imutável concepção de natureza humana, reagindo unicamente a *bombardeamentos* de estímulos com respostas de prazer ou dor, era algo completamente equivocado à luz do desenvolvimento da psicologia e da biologia modernas. Para Veblen, assim como para a antropologia, a psicologia e a biologia modernas, “é característica humana fazer sempre algo, não somente sofrer prazeres ou dores através do impacto de forças exteriores ... o homem é uma estrutura coerente de propensões e hábitos que busca realização e expressão em um desdobrar-se de atividades”; (*man is an unfolding centre of action*).



(3) o pressuposto da racionalidade plena, predominante do *homo oeconomicus* (e dos demais agentes econômicos) em seus cálculos, em suas decisões e comportamentos (pressuposto gêmeo da transparência e informação plena na tomada de decisões);

(4) a teoria da equivalência distributiva (da renda), que pregava a tautológica e taxonômica assertiva da justa remuneração a qualquer fator produtivo que receba tal remuneração, ou seja, todo fator econômico que receba uma contribuição pecuniária recebe-o “corretamente”, na medida exata e *justa* de sua contribuição ao processo econômico, i.e., à sua *produtividade* (marginal). Este postulado é, obviamente, de extrema conveniência para a matriz distributiva de renda, e para a tranquilidade dos herdeiros e dos titulares das classes ociosas e dominantes. Estas três últimas críticas foram resumidas por Veblen em uma de suas passagens mais pitorescas. Para ele, o “estudo” dos agentes econômicos (da economia oficial) poderia ser visualizado como ... *“Um grupo de selvagens enlameando-se no lodo da praia com ancinhos e encantações mágicas para pegar mariscos ... são apresentados como se participassem de uma festa de equilíbrio hedonístico de rendas, salários e juros”*. (Heilbroner, 1959, 223)

(5) a perenidade e a-historicidade das designadas “leis econômicas”, isto é, das *leis que devem reger a economia*;

(6) a ausência das influências institucionais ou culturais no processo decisório dos agentes econômicos, assim como da importância das propensões, dos instintos e das proclividades inatas. O item 3 acima – o da racionalidade plena – é o pressuposto que deixava estas influências institucionais e instintivas à margem de qualquer consideração, com gloriosas exceções de algumas propensões dedutivas que eram absolutamente estranhas à natureza humana “real”;

(7) a redução da análise *econômica* a uma régua pecuniária, ou seja, a *transformação* da análise econômica em apreciações fundamentalmente contábeis e mercantis, convenientes e adaptadas aos processos decisórios financeiros dos *captains of finance* ou dos *investment bankers* – alheios aos interesses reais da economia e da população. Ou seja, a redução da análise econômica a um “sistema de preços”;

(8) intimamente vinculada a esta última crítica, a contundente crítica de Veblen acerca da anacrônica e equivocada análise das empresas no estágio moderno do capitalismo (financeiro corporativo) feita pelo *mainstream economics*. A economia oficial continuava analisando a estrutura das empresas como as típicas unidades produtivas do século XVIII e início do XIX, i.e., como firmas tipicamente, diríamos hoje, *marshallianas*, ou seja, *firms as unit-of-production; (price takers; cost oriented pricing, etc.)* (ver capítulo 6)

(9) também intimamente vinculado aos dois itens acima, a crítica de Veblen acerca do comportamento dos *captains of finance* com suas propriedades empresariais. Para o *mainstream economics*, os empresários, mesmo possuindo alguns aspectos criticáveis, seriam, ainda assim, os agentes principais do crescimento e do desenvolvimento do capitalismo. Para Veblen, conforme veremos adiante, os *captains of finance*, os *investment bankers*, os *absentee owners*, que tomaram a dianteira dos negócios modernos, não possuem qualquer interesse imediato ostensivo no funcionamento do sistema industrial produtivo (moderno). Para os *captains of finance* e seus sócios, o funcionamento adequado, ajustado e funcional do moderno sistema industrial mecânico é adjacente, fortuito e totalmente secundário aos seus interesses imediatos, que é a acumulação de lucros e de propriedades – mesmo ao preço de desajustes na economia. São compradores, vendedores e acumuladores, *prima facie*, de propriedades (ações, títulos de todas as ordens; *effects*, etc.), sem qualquer atenção aos resultados destas movimentações bursáteis e financeiras para os destinos das economias e da população como um todo. Este item será igualmente apresentado e desenvolvido no capítulo 6 adiante.

As críticas de Veblen à ortodoxia econômica, entretanto, compuseram apenas uma parte de suas reflexões. Pode-se concordar que foram exaustivas e profusas, mas mesmo assim, representam uma parte de sua *erga* obra. E não é a parte mais significativa. Pode-se mesmo afirmar que a ausência destas críticas e destes artigos críticos de Veblen não iria alterar, e nem altera, de modo contundente, a sua própria teoria, bem como a sua contribuição na constituição da própria Escola Institucionalista Original de Economia, da qual é um dos pais fundadores, quiçá o pai fundador. Quero com isto afirmar que a face crítica de Veblen pode estar ausente de qualquer trabalho que se proponha expor o esquema teórico de Veblen. Neste aspecto, Max Lerner, em 1948, concordaria plenamente com estas minhas assertivas (ou vice versa) ...

O ataque de Veblen aos economistas era somente uma fase de sua teoria de como os homens se comportam, que, por sua vez, expandiu para um vasto e extenso sistema de teoria social. (Lerner, 1948, 22)

Ou seja, um dos objetivos dos ataques de Veblen aos falsos e equivocados pressupostos da economia ortodoxa era reafirmar a condição moderna de natureza humana tal qual a ciência moderna compreende, desde Kant, Darwin, W. James, W. McDougall, *et al.*, e que ele irá adotar plenamente. Assim, na medida em que uma das características essenciais da natureza humana – quiçá a mais importante – é a condição de agente teleológico, isto é, *man is an unfolding centre of action*, esta condição de *agente teleológico* entra em conflito direto com o pressuposto do

hedonismo e de passividade acima descritos. E também, na medida em que a principal motivação econômica para Veblen é uma propensão para atingir fins determinados de maneira eficiente (*the instinct of workmanship*), é por esta razão que Veblen inicia o seu artigo de 1898 exatamente com uma crítica contundente e profunda desta condição de hedonismo e de passividade humana; pois todo o seu artigo, a partir de então, buscará explicar, e mesmo justificar, a sua variável motivacional principal (*the instinct of workmanship*), e a maneira como esta propensão deforma-se na passagem das culturas pacíficas para as predatórias.

É muito comum em teoria econômica o argumento de que trabalho gera desutilidade ou desconforto ao homem. Muitos são os argumentos baseados no axioma que diz, pelo menos na esfera da ciência econômica, que é da natureza do homem ... desejar obter o resultado da combinação de trabalhos humanos, mas evitar realizar, ele mesmo, quaisquer destes trabalhos necessários para que sejam produzidos os objetos de seus desejos. De acordo com esta visão, a estranha conclusão é que o ser humano se revolta *instintivamente* contra os esforços necessários para manter o processo de reprodução de sua própria vida.

... despido de maior sofisticação, é o argumento acima que está implícito nas teorias econômicas defendidas nos escritos dos mais eminentes economistas. Se esta aversão a todo esforço que é de serventia e necessário é parte integral da natureza humana, então esta é uma característica singular da espécie humana. Certamente uma aversão consistente às atividades, quaisquer que sejam, necessárias para a manutenção da vida de uma espécie animal não é observada em nenhuma das demais espécies animais. Sob a dominância do processo de seleção natural pelo qual se acredita que as espécies animais tenham emergido e se tornado estáveis não há chance alguma que sobrevivesse uma espécie dotada de tal aversão à manutenção de sua própria existência. Se for somente a espécie humana a exceção à regra seletiva que vigora na natureza, esta aversão alienígena em questão há de ter sido introduzida na espécie por algum malévolo *deus ex machina*.

... Tal aversão (ao esforço de trabalho de serventia) não existe para todo tipo de esforço, mas apenas para aquele esforço que parece mais necessário; .... Menos repulsa é normalmente sentida pelo homem moderno quando o esforço é despendido em atividades que não geram serventia humana óbvia, como, por exemplo, o esforço envolvido em guerras, política, ou outras atividades desta natureza predatória ... (Veblen, 1898a, 189)

Se existisse no mundo animal o animal representado de forma tão caricatural como “*homo oeconomicus*”, sobre cujas características escreveram os economistas da escola clássica, esta espécie seria certamente uma anomalia.

... A aversão do ser humano ao trabalho é, em grande parte, apenas uma aversão convencional. Nos momentos em que prevalece a reflexão sóbria, quando o homem não está sob os efeitos estressantes da sobrecarga de algum trabalho, o senso comum do indivíduo domina suas ações sob a influência do *instinto de trabalho eficaz*, ou seja, pelo trabalho bem feito e imbuído de propósito. ... (Veblen, 1898a, 191)

## O Conceito de Natureza Humana para Veblen

Para Veblen, existem, basicamente, dois conjuntos de condições incontornáveis, irrevogáveis, inevitáveis e primordiais da condição e/ou natureza humana e que são chaves para a compreensão de seu esquema socioeconômico:

### Os Movimentos Primordiais e Outros

O primeiro conjunto irrevogável e incontornável da natureza humana para Veblen: o homem é uma espécie ativa, dotada de **hábitos** e **propensões** (tropismos e instintos), e inteligente.

Como outros animais, o homem é um agente, e age em resposta a estímulos oferecidos pelo ambiente em que se encontra. Como outras espécies, o homem é uma criatura de hábitos e propensões. No entanto, em um nível mais elevado do que outras espécies, o homem delibera mentalmente o conteúdo dos hábitos pelos quais suas ações são guiadas e avalia os efeitos e as tendências destes hábitos e propensões. O homem é, em um senso eminente, um agente inteligente. (Veblen, 1898a, 190)

### Tropismos e Instintos

Veblen definiu os instintos como propensões “*inatas e persistentes da natureza humana*” (*the innate and persistent propensities of human nature*). São traços irredutíveis da natureza humana, mas suas realizações envolvem a consciência; portanto, *ocorrem*, realizam-se, de forma inteligente. Os tropismos, por outro lado, são ações reflexas (automáticas) que não envolvem o pensamento racional. Os instintos direcionam nosso comportamento para os fins últimos de suas metas. Eles provêm metas para as nossas ações. Usamos, então, a “razão” para auxiliar-nos em como atingir tais metas. Mas a razão é *subserviente* aos nossos instintos. Como afirmou Veblen: “*O homem pensa e raciocina, mas o espírito humano, isto é, a*

*dotação racial das proclividades instintivas, (é que) decide quais pensamentos ou raciocínios serão empreendidos, como serão, e com que objetivos”. (Men make thought, but the human spirit, that is to say the racial endowment of instinctive proclivities, decides what they shall take thought of, and how and to what effect.)* (Veblen, 1914, 6)

Para a espécie humana (assim como para outras espécies superiores), a vida está condicionada pela totalidade e soma das proclividades instintivas e das aptidões tropismáticas pelas quais a espécie é tipicamente dotada. ... Estes são os movimentos primordiais (*the prime movers*) do comportamento humano, da mesma forma que são os movimentos primordiais de todos os animais que possuem auto direção e discrição, discernimento ou escolha. (Veblen, 1914, 1)

As neurociências atuais teriam bons argumentos ou explicações para concordar com as assertivas acima de Veblen acerca dos *prime movers*:

... o nosso subconsciente toma a maior parte das decisões da vida e nosso consciente passa, então, a perder tempo justificando-as: os exames de ressonância magnética do cérebro mostram que, quando uma decisão é tomada, a parte subconsciente do cérebro se prepara para agir até 500 milésimos de segundo antes de seu dono decidir agir conscientemente. ... (J. Naish, 2010, 33)

Ademais, sabemos que a mente inconsciente processa 20 milhões de informações visuais por segundo, ao passo que a mente consciente processa somente 40 informações visuais por segundo. (q.v. Bruce Lipton, 2007, 199-200)

Os instintos atuam sistematicamente e mutuamente, e é extremamente comum que entrem em “contradição” uns com os outros, ou que alguns reforcem outros.

O aparato fisiológico engajado no funcionamento de qualquer determinado instinto entra em parte, embora em medida variável, no funcionamento de qualquer outro instinto. (Veblen, 1914, 12)

A questão é que as propensões humanas estão todas interconectadas e facilmente mesclam-se entre si. Nenhum instinto é sempre absolutamente dominante ... (McCormick, 2006, 17)

Possuímos instintos diretamente vinculados aos interesses propriamente individuais – os designados *self-regarding sentiments* –, mas também possuímos instintos diretamente vinculados aos interesses do grupo e da espécie - *group-regarding sentiments*. Ou seja, possuímos um conjunto de proclividades que dizem respeito aos interesses particulares e diretos dos indivíduos ‘unicamente’ (auto engrandecimento;

autopreservação; medo; pugnacidade, etc.) (*self-aggrandizement, self-preservation, fear, pugnacity*, etc.); mas, como espécie social e tribal que somos, possuímos outras fortíssimas proclividades de ‘grupo’ (cooperação e atenção aos demais membros da espécie e do grupo; curiosidade vã; instinto de trabalho eficaz, etc.) (*parental bent, idle curiosity, instinct of workmanship*, etc.). Estas últimas propensões – sociais e “de grupo” –, especialmente a cooperação vã ou não intencionada (*the parental bent*) são propensões poderosíssimas, pois a destruição do grupo, em geral, acarreta a destruição do indivíduo. (Notar que o inverso não é verdadeiro, ou seja, a morte de um indivíduo não acarreta – em 99,9% dos casos – o desaparecimento do grupo). Ou, em linguagem poética, como diz o fado ... *por morrer uma andorinha, não se acaba a primavera* !!

... É indignamente desumano para uma geração tornar pior, de forma intencional, a vida da próxima geração. Logo, sentimo-nos obrigados não somente a prover coisas materiais, como alimentação, vestuário e proteção para as crianças, mas também vemos como necessário prover a educação apropriada e o treinamento que a próxima geração precisará para sua existência autônoma, quando o tempo assim requerer ... (McCormick, 2006, 8)

Entre os instintos propriamente individuais e os de grupo surge um sentimento instintivo *médio*, entre estas duas classificações, uma espécie de região cinzenta entre os dois conjuntos acima descritos, que é a propensão à emulação (indiferenciada); o instinto de emulação **B**. Veblen dirá: “*Com exceção do instinto de autopreservação, a propensão à emulação é provavelmente a mais forte, a mais alerta e persistente das motivações econômicas propriamente ditas*”. (Veblen, 1899a, 1957, 85) (McCormick, 2006, 12)

Esta propensão à emulação (indiferenciada), que é, de fato, uma característica pervasiva da natureza humana, é importantíssima para a compreensão do esquema dicotômico de Veblen. É absolutamente relevante notar que Veblen referiu-se a esta fortíssima propensão humana, na citação acima de 1899, utilizando a expressão “propensão ou instinto de emulação”; e não propriamente de “propensão à emulação pecuniária ou predatória”. Esta diferença é essencial para a correta compreensão do esquema teórico de Veblen, como veremos adiante, e muitos intérpretes de Veblen não perceberam esta importantíssima diferença. Esta diferença é tão clara na obra de Veblen, que logo adiante, no mesmo texto, ele dirá: “**Em uma comunidade industrial, essa propensão para a emulação se expressa em ‘emulação pecuniária’**; e isto, no que se refere às comunidades civilizadas ocidentais da atualidade, é virtualmente equivalente a dizer que ela se expressa em alguma forma de desperdício conspícuo. A necessidade de desperdício conspícuo, portanto,

permanece alerta para absorver qualquer elevação da eficiência industrial da comunidade, ou produção de bens, depois de supridas as necessidades físicas mais elementares”. (Veblen, 1899a, 1957, 85) (os grifos são meus)

### *O Instinct of Workmanship – Um caso Especial*

A propensão humana à eficiência bruta, objetiva e ostensiva (*trabalho efetivo*), a propensão *para atingir fins determinados e a repugnância por esforço fútil*, que Veblen designou por *instinct of workmanship* (*instinto de trabalho eficaz*) ou *instinct of achievement*, e que está sendo designado neste livro por **A** ou **IW** ocupa uma posição especial no esquema teórico de Veblen; portanto, deve ser entendido, analiticamente, como um caso especial das observações feitas acima no item “Tropismos e Instintos”.

Por necessidade seletiva a espécie humana encontra-se dotada com uma propensão para agir com propósito. Em outras palavras, o homem é possuidor de um senso discriminatório de finalidade, razão pela qual toda a futilidade da vida, ou de suas ações, lhe causa um desgosto. Este é um traço genérico e ubíquo da natureza humana. ...

Não se trata somente de uma propensão a puramente investir seu esforço mas sim de realizá-lo como forma de garantir a realização de um propósito (concreto, objetivo e impessoal). Esta primazia é em ultima instância uma primazia industrial e econômica. ... Se for esta a norma de ação que controla a vida humana no que se refere ao uso que o homem faz das matérias primas, há de servir também como ponto de partida ... que deve guiar o desenvolvimento de uma ciência que ajude a entender o processo econômico de provisão da vida humana. ... Uma análise econômica que não incorpore de alguma forma tal impulso não pode ser uma análise de como se comportam seres humanos. ...

As pessoas esperam que os seus vizinhos desenvolvam suas vidas para algum propósito, e gostam de pensar que suas próprias vidas possuem alguma serventia. Todo indivíduo possui este senso quase estético de mérito econômico ou industrial, e desta forma o que ele identifica como futilidade econômica ou ineficiência lhe é desagradável. Em sua expressão positiva trata-se de um impulso ou de um instinto de trabalho eficaz; e, negativamente, pode ser interpretado como a expressão de um desgosto ou repugnância por todo trabalho mal feito, e pelo desperdício. O senso comum compartilhado por quase todo ser humano de mérito e demérito no que se refere à bem sucedida provisão material da vida humana, ... sanciona e aprova o ato economicamente eficiente e reprova a futilidade econômica. ... (Veblen, 1898a, 190)

## Hábitos de Pensamento ou Instituições

É quase um lugar comum afirmarmos que somos criaturas de hábitos. O importante, na teoria de Veblen, é que os hábitos são desenvolvidos para as soluções dos instintos; ou melhor, a partir das soluções encontradas para a satisfação de um determinado instinto ou conjunto de instintos. Assim, os indivíduos desenvolvem hábitos pessoais (*habits of mind*), bem como as sociedades desenvolvem as convenções sociais, os “hábitos de grupo”, ou as instituições (*habits of thought*). Ao longo do tempo estes hábitos sociais podem cristalizar-se de tal forma que qualquer comportamento diferente ou em conflito e oposição com tais hábitos pode acarretar fortes críticas ou mesmo fortes penalizações.

As instituições, quanto mais cristalizadas, passam a significar não apenas a “maneira normal” de se fazer as coisas ou de se comportar, mas, ainda mais, pode significar a “única maneira correta” de se comportar. Muitas acabam sendo tatuadas em leis e decretos, mas, indubitavelmente, as mais poderosas são precisamente aquelas habituações que estão incluídas na cultura de uma comunidade como sendo absolutamente óbvias, evidentes, normais, etc., sem a necessidade de qualquer prescrição legal-autoritária para a sua consecução.

O aparato (tecnológico) de “modos e meios” disponíveis para a consecução de qualquer objetivo pertinente – e quase todos -, é uma questão de tradição vinda do passado, um legado de hábitos de pensamento acumulados através da experiência das gerações passadas. De tal forma que ... as finalidades instintivas apresentadas pela vida sob qualquer situação cultural está de alguma forma fortemente condicionada por estes elementos habituais. ... Sob a disciplina de uma habituação esta lógica e este aparato (tecnológico) de “modos e meios” caem em linhas tradicionais, adquirem a consistência de costumes e prescrições, e assim tomam um caráter e uma força institucional. As maneiras acostumadas ou habituadas de fazer as coisas e pensar não apenas tornam-se uma forma óbvia e fácil de hábito, mas também acabam sendo sancionadas por convenção social, tornam-se “certas”, corretas ou adequadas, e cristalizam princípios de conduta. Por usos e costumes são incorporados em um esquema de senso comum. (Veblen, 1914, 6-7)

Podemos mudar de hábitos de pensamento; mas hábitos adquiridos são extremamente difíceis de serem alterados. Esta dificuldade decorre, principalmente, do fato de que, quando cristalizados, os hábitos de pensamento (as instituições) não são produtos de um pensamento racional. São opiniões, crenças, certezas, provenientes do senso comum de muitos e muitos anos, e de muitas gerações. Ademais, é imensa a pressão para que os indivíduos sejam “corretamente” socializados, isto é, socializados e



condicionados com os hábitos daquele específico grupo. Como afirmou Veblen em 1899: “*Somente os indivíduos de temperamento excepcional conseguem, diante da desaprovação da comunidade, conservar em última análise a própria estima*”. (Veblen, 1899a, 18)

Os hábitos sociais ou instituições (*habits of thought*, como Veblen os designava) são, assim, extremamente conservadores. Mas, curiosamente – como veremos adiante – existem algumas vantagens evidentes nas cristalizações habituais dos comportamentos e da repetição de certas soluções habituais, mesmo antiquadas. Uma destas vantagens decorre da própria eficiência que os hábitos adquiridos fornecem, pois, todos nós sabemos que ... “fazemos melhor aquilo que fazemos habitualmente”. E neste sentido, a própria eficiência requerida do *instinct of workmanship* fica *satisfeita* – ou parcialmente satisfeita - com as soluções habituais.

Outra vantagem é que as instituições facilitam e simplificam, evidentemente, a vida dos indivíduos na sociedade, pois as regras sociais, ao serem adquiridas, fornecem balizas simplificadas para inúmeros comportamentos necessários à vida coletiva, dando-nos respostas automáticas para muitas das questões que são postas diariamente diante de cada indivíduo.

Em suma, as instituições são, em parte, excelentes balizas de organização social. A neofobia intrínseca das instituições, assim, acaba contribuindo para a vida social, mesmo ao preço do sacrifício da neofilia que sempre está presente, instintivamente, na espécie humana.

Afirmar que as instituições contribuem para a organização das sociedades não significa dizer, em absoluto, que as instituições sejam as melhores alternativas de hábitos sociais em um determinado contexto (renovado); ou que possuam alguma eficiência ou positividade mesmo que remota. Algumas instituições (ou muitas) são claramente idiotas e/ou destituídas de qualquer valor positivo em termos econômicos ou sociais. Outras são absolutamente destituídas de sentido prático, e muitas são hábitos totalmente inerciais. (Em geral, as burocracias são excelentes terrenos de comprovação e pesquisa de quão idiotas as instituições podem ser). Todas as superstições, por exemplo, são instituições. E, em geral, pelo caráter de conservadorismo que lhe é próprio, as instituições, normalmente, são extremamente adequadas às classes ociosas, rentistas, ou dominantes de uma sociedade (*the vested interests*).

No esquema evolucionário de Veblen, as instituições são semelhantes aos genes; ou seja, existe um processo de “seleção institucional” ao lado de um processo de seleção natural. Linhagens de indivíduos portadores de excelência de certos hábitos

cristalizados em suas sociedades serão selecionados positivamente; outros, menos eficientes e dotados nestas instituições, serão isolados e sucessivamente eliminados. Por exemplo, em sociedades predatórias e competitivas (como as nossas), os indivíduos portadores de hábitos e habilidades agressivos, fraudulentos, individualistas, egoístas, astuciosos, corruptos, etc., serão selecionados positivamente; e vice-versa. Assim, uma vez mais, Veblen foi pioneiro e *profético*, pois já apresentava em sua teoria, há mais de um século, o que viria a ser conhecido recentemente por “memes”, isto é, unidades de cultura que efetuam seleções assemelhadas aos genes.

As instituições para Veblen adquirem uma importância ainda mais característica do que as apontadas acima. Como são hábitos de pensamento difundidos em todas as camadas sociais, e cristalizados como condicionamento social de muitos e muitos anos, duas consequências importantíssimas são verificadas:

(1) a primeira, é que as mudanças governamentais resultantes dos processos políticos formais e burocráticos não possuem importância sociológica de peso, pois as mudanças governamentais, em geral, não substituem hábitos já devidamente incrustados, inclusive nos segmentos governamentais renovados. Ou seja, em 99% dos casos, as mudanças governamentais significam a mudança de “6 por meia-dúzia”; e

(2) todo o debate chamado radical da economia política (de nossa época, por exemplo), plotando os trabalhadores e os operários de um lado, e os capitalistas, do outro, não possui qualquer importância ou significado sociológico mais sério e profundo. Pois os trabalhadores e os operários, infeccionados com as instituições (gerais), normalmente não desejam a eliminação de um *status* social injusto e a eliminação das instituições que causam este *status* injusto e/ou que mantêm as tais classes (como) dominantes; eles desejam, normalmente, emular a condição privilegiada das classes dominantes da ocasião, derrubá-las, ascenderem aos seus postos, e continuarem soprando e esgrimindo as mesmas instituições que lhes são conhecidas e atávicas. Isto explica, inclusive, a forte estabilidade social, mesmo em ambientes de grandes injustiças entre as classes de uma comunidade.

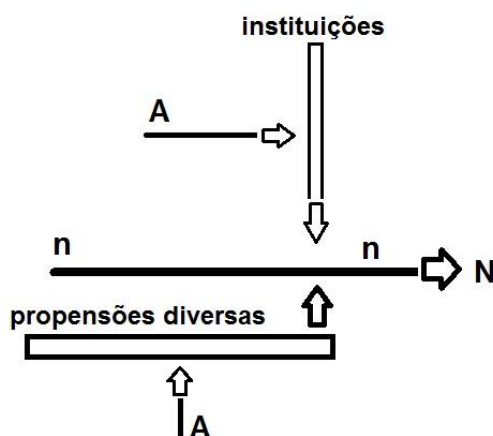
... (A teoria de Veblen) proporciona a chave da própria coesão social. Os economistas antigos não tiveram muito êxito na explicação do motivo que mantém a sociedade de pé frente aos poderosos interesses divergentes das classes que a compõem. Se a teoria de Marx estivesse certa, ..., e o operário fosse irreconciliável e diametralmente oposto ao capitalista, o que evitaria que a Revolução estourasse de uma vez ? Veblen nos dá a resposta. As classes inferiores, estão unidas pelos

laços intangíveis, mas fortes, das atitudes comuns (as instituições). Os trabalhadores não procuram afastar seus chefes; procuram competir com eles. Concordam com o julgamento geral de que o trabalho que fazem é ... menos “honroso” do que as atividades dos patrões, e seu objetivo não é livrar-se de uma classe superior, mas ascender a ela. Na *Teoria da Classe Ociosa* (de Veblen) está o núcleo da teoria da estabilidade social. (Heilbroner, 1959, 209)

De todo o exposto acima, podemos perceber, conforme o diagrama da Figura 4.4, a interação, para Veblen, dos instintos e das instituições (hábitos de pensamento) no comportamento humano.

Na Figura 4.4, suponha a dinâmica de um determinado comportamento humano como sendo a trajetória **nn**, em direção ao objetivo **N**. Este comportamento (**nn** --> **N**) é determinado, em Veblen, por dois conjuntos de *forças*, forças estas que ditam e dirigem o comportamento: as instituições; e as diversas propensões.

**Figura 4.4**



O que normalmente é difícil perceber do modelo de Veblen é que o *instinct of workmanship* **A**, por ser uma propensão genérica, pervasiva e auxiliar de todos os demais (instintos e hábitos), atua buscando eficiência nos dois blocos volitivos ou conativos e decisórios: tanto nas demais propensões, quanto nos hábitos cristalizados na sociedade. É por esta razão que este especial instinto (*instinct of workmanship*) precisa ser apreciado separadamente das demais propensões. Esta é uma das questões mais complexas da obra de Veblen, e tentaremos aqui explorar todas as possibilidades de explicação. Esta atuação ubíqua do *instinct of workmanship*, inclusive nos hábitos mais arraigados das sociedades, é que faz com que normas ou comportamentos extremamente bizarros e/ou antissociais acabem tendo *eficiência* e uma pseudo ou deformada consideração de excelência pelos membros da sociedade.

... as disposições instintivas gerais apontam simplesmente para o objetivo direto e não ambíguo de suas finalidades específicas ... (o agente vai o mais direto possível para o fim, fim este apontado pela disposição instintiva específica) ... ao passo que sob o impulso do *instinct of workmanship* o interesse e o esforço do agente ficam absorvidos com a maquinaria tecnológica de “modos e meios” para atingir o fim buscado. ...

... O *instinct of workmanship* ocupa o interesse com expedientes práticos, modos e meios, dispositivos, trabalho criativo, e tratamento técnico “perfeito” dos fatos ... ele tirou a vida da espécie humana do plano bruto e a trouxe para o plano propriamente humano; e em todo o crescimento ulterior da cultura não cessou de atuar ubiquamente nos trabalhos do homem. (Veblen, 1914, 32-33)

### A Condição de Sociabilidade Humana e Características para Veblen

O segundo conjunto incontornável e irrevogável da natureza humana para Veblen – e que será aqui designado por **P** é a condição de sociabilidade humana. O homem é um animal *social*, tribal-comunitário, pacífico em sua essência, cooperativo, e frágil.

... O homem é um animal social; e o processo seletivo pelo qual o homem adquiriu este aspecto espiritual de animal social foi responsável também por tornar o homem um animal substancialmente pacífico. É possível que se observem hoje na espécie humana um afastamento significativo desta ancestral tendência pacífica, mas mesmo atualmente os traços de uma tendência pacífica nos hábitos diuturnos de pensamento e sentimento são claros suficientemente ... A julgar pela sua estrutura desarmada e frágil ... é justo classificar a espécie humana juntamente com aqueles animais que devem sua sobrevivência à aptidão de evitar conflitos e embates diretos com seus competidores, ...”O Homem é a mais fraca e indefesa das criaturas vivas”, ... Sem ferramentas, o Homem é um animal completamente inofensivo, como são os outros animais ... Até que tivesse criado ferramentas – ou seja, durante a maior parte de sua história evolutiva - o homem não pôde desempenhar o papel de agente de destruição ... Por força das circunstâncias, ... a disposição humana era principalmente pacífica e recolhida ... Os hábitos da vida humana eram ainda predominantemente de caráter pacífico e industrial, não hábitos conflitivos e destrutivos. ... A atividade industrial há de se ter desenvolvido bem antes de ser possível para um grupo de homens viver às custas de outro; e durante a prolongada evolução da indústria antes deste ponto, era o objetivo de eficiência industrial que consistentemente guiava os esforços dos seres humanos, por natureza seres cooperativos e sociais, tanto por imposição de suas características físicas e mentais, quanto por suas inclinações espirituais. ...

Efeito do processo seletivo e de condicionamento, o homem arcaico era necessariamente membro de um grupo, e durante este estágio inicial, quando a eficiência industrial não era ainda considerável, grupo nenhum poderia ter sobrevivido a não ser com base num senso de solidariedade forte o bastante para que atitudes individualistas (*self-interest*) ficassem em segundo plano. (Veblen, 1898a, 194-195)

Três características especiais da psicologia individual, mutuamente interferentes, atuam nesta condição incontornável de sociabilidade humana **P**, e que possuem influência na teoria de Veblen:

- (i) a busca do indivíduo por aceitação no grupo, i.e., a busca de aceitação pelo outro; e como corolário, o sentimento de conforto e de satisfação que a estima obtida por esta aceitação fornece ao indivíduo;
- (ii) a condição de criticar e ser criticado/censurado, tendo como referência os hábitos implantados (as instituições) e/ou um eixo considerado de eficiência ou normalidade de *como fazer* as coisas, existente na comunidade. Esta condição cristaliza uma espécie de vigilância mútua conservadora dos indivíduos sobre os hábitos existentes; uma espécie de neofobia, ou fobia pelo novo.

Sob as regras de conduta impostas pelo *instinto de trabalho eficaz*, eficiência e serventia recebem aprovação da comunidade, enquanto ineficiência ou futilidade são rejeitadas. Ao contemplar sua própria conduta e a de seus semelhantes, o homem faz juízo e sanciona ou reprova suas atitudes e as dos outros. O grau de eficiência com que ele leva sua vida comparado ao padrão de eficiência socialmente aceito pela comunidade, de certa forma determina sua satisfação consigo mesmo e com sua situação. Uma discrepância acentuada e persistente neste sentido é responsável por extremo desconforto espiritual (psicológico). ...

Sensibilidade à aprovação ou rejeição é questão de necessidade seletiva sob as circunstâncias da vida em comunidade. ... (Veblen, 1898a, 197)

- (iii) E finalmente a condição de imitação e, especialmente, a propensão à emulação (indiferenciada) **B**, e a correspondente comparação entre os indivíduos dos padrões de eficiência e de normalidade institucional como um todo. Como dito anteriormente, entre os instintos propriamente individuais e os de grupo encontra-se uma proclividade entre estas duas classificações, uma espécie de região cinzenta entre as propensões propriamente individuais e as de grupo ou sociais. E esta proclividade é da maior importância no esquema teórico de Veblen, pois decorre da emulação - uma das mais fortes e persistentes motivações econômicas -, e do próprio **IW**, a segunda

variável chave do esquema dicotômico de Veblen: a emulação predatória ou pecuniária **Bp**.

Antes de prosseguirmos com esta importante passagem teórica de Veblen, é necessário o esclarecimento de quatro conceitos que se encontram mesclados nesta passagem: (i) instinto de trabalho eficaz **IW** ou **A**; (ii) emulação (indiferenciada) **B**; (iii) emulação industrial ou funcional **Bf**; e (iv) emulação predatória ou pecuniária **Bp**.

Como dito anteriormente, a motivação econômica subjacente principal e geral do esquema dicotômico e antinômico de Veblen, é o *instinct of workmanship* **A**. O que é necessário esclarecer, com a maior precisão possível, é como se constitui a segunda motivação principal deste esquema dual, especialmente em culturas predatórias ou pecuniárias. E todo este entendimento parte, uma vez mais, do próprio *instinct of workmanship* **A**.

Além da definição já fartamente aqui esclarecida, de que o *instinct of workmanship* **A** é uma propensão para atingir alvos determinados com eficiência e habilidade, e a repugnância ao desperdício, pergunta-se: o que é precisamente este *instinct of workmanship*? Como traduzi-lo esquematicamente? E como explicar que este instinto encontra-se na base do entendimento dos outros três conceitos citados acima?

### O Instinto de Trabalho Eficaz (*the instinct of workmanship*) – Fórmula Esquemática

Como toda *propensão* (incorpórea), o *instinto de trabalho eficaz* **A** possui, analiticamente, duas partes ou componentes: (i) possui uma **meta**, um **objetivo**, que é o objetivo da propensão, isto é, para onde esta propensão aponta. Veblen designou esta meta, inclusive para qualquer propensão que não esteja deformada pelas instituições, de “fim ostensivo” ou “fim propositado” da ação (*ostensible end* ou *purposeful end*); que designaremos, aqui, pelo símbolo sigma  $\sigma$ ; e (ii) possui o próprio processo, o próprio movimento, a *trajetória de eficiência máxima possível para alcançar*  $\sigma$ ; que designaremos por **AA**. Assim, a característica básica do *instinct of workmanship* **A**, como já sabemos, é a sua manifestação como uma propensão para atingir fins determinados (objetivos, impessoais e opacos -  $\sigma$ ) da forma mais eficiente, funcional, e industriosa possível, e, por derivação, a sua repugnância por esforço fútil, ou seja, a sua repugnância por trajetórias ineficientes ou antieconômicas (ou trabalho mal feito). Isto é válido – em qualquer quadro institucional ou cultural - para qualquer ato, para qualquer comportamento, ou para quando estamos forjando ou produzindo algo concretamente.

Assim, a fórmula (geral) esquemática do instinto de trabalho eficaz **A** pode ser a seguinte:

**A = AAσ** (sendo **AA** a trajetória de eficiência; e **σ** o fim último da ação)

Entretanto, este *instinct of workmanship* **A** pode apresentar-se de duas maneiras: (i) para comportamentos, movimentos, ou ações; ou (ii) para a confecção ou produção de um objeto, de um trabalho concreto, uma estrutura corpórea ou tangível, etc.

No primeiro caso, para comportamentos ou ações, a fórmula esquemática do *instinct of workmanship* pode ser vista como:

**A = AA ... σ**

Ou seja, tendemos a efetuar nossos movimentos e nossas ações da forma mais eficiente e econômica possível, sentindo desconforto ou repugnância por atividade ou esforço fútil; os pontilhados acima (...) simbolizam o movimento desta trajetória de eficiência. Por exemplo, como vimos anteriormente, tendemos a sair de um ambiente (de uma sala), usando a trajetória (o movimento) de maior eficiência e economia possível. Ficamos incomodados se pegarmos um elevador para irmos ao décimo andar, por exemplo, e o elevador parar em todos os demais andares (sem qualquer entrada ou saída de outros usuários). Ficamos extremamente incomodados em uma fila de banco com c. de 30 pessoas (mesmo que estejamos sentados) e um único caixa para atendimento, apesar de não termos nada para fazer nas próximas 4 horas, etc.

E no segundo caso, para confecções de objetos, de trabalhos concretos, manuseio de objetos, construções, etc., se designarmos estes objetos genericamente por **K**, a fórmula esquemática do *instinct of workmanship* pode ser vista como:

**A = AA ..K.. σ**

Ou seja, tendemos a construir ou aperfeiçoar o objeto **K**, ou o trabalho concreto **K**, da maneira mais eficiente, mais econômica, mais habilmente possível, diligentemente, com atenção, com esmero, com cuidado, *skillfully*, *carefully*, *masterly*, etc. Isto é, *a consistent workmanlike job*, (*skillfully done*).

É por este ângulo que Veblen designou esta propensão de *instinct of workmanship*. Por exemplo, tendemos a descascar uma maçã cortando sua casca o mais próximo da superfície possível; tendemos a cortar o papel de embrulho de um presente com uma área adequada para o mesmo (ou o tecido para uma camisa, ou o couro para uma bolsa de couro); etc. É importante ressaltar que o *instinct of workmanship*, neste caso, foca a confecção do objeto **K** de maneira objetiva, impessoal, *as a matter-of-fact*,

sem qualquer motivação colateral ou adjacente. Busca um trabalho bem feito *per se*. (ver Figura 4.1 no início deste capítulo)

### A Emulação (*indiferenciada e geral*)

A emulação é um processo, um comportamento e um sentimento complexo. Emular, possui, em geral, dois conjuntos de significados: significa (i) imitar, igualar, “seguir o exemplo de”, empenhar-se na mesma pretensão, etc.; mas também (ii) rivalizar, competir, disputar preferência, etc. No primeiro conjunto, a emulação possui componentes empáticos e fortemente *positivos* entre os sujeitos, como por exemplo quando uma pessoa busca imitar, emular, ou seguir o exemplo de uma pessoa admirada (por ela). Neste caso, não se instala claramente sentimentos de hostilidade ou de inveja entre os sujeitos; muito pelo contrário. O sujeito admirado fica orgulhoso e engrandecido (quicá vaidoso); e o sujeito que emula ou segue o seu exemplo, fica recompensado, feliz e satisfeito.

Entretanto, no contexto da teoria de Veblen, e mesmo no contexto do peso semântico do verbo emular, emular não é *propriamente* imitar, igualar ou “seguir o exemplo de”. Emular, para Veblen, possui um sentido de *imitação* com vistas a uma **superação** do *objetivo* imitado, seja o comportamento, a posse, ou a habilidade e a eficiência de um segundo sujeito, por exemplo. A emulação possui, assim, uma clara componente de competição, comparação ou discriminação, mais ou menos hostil, entre os sujeitos. E é por esta razão que Veblen afirmou que (em termos individuais) “... *Com exceção do instinto de autopreservação, a propensão à emulação é provavelmente a mais forte, a mais alerta e persistente das motivações econômicas propriamente ditas*”. (Veblen, 1899a, 1957, 85)

Para Veblen, a emulação (indiferenciada), referenciada também em sua obra como “invidious comparison” (comparação discriminatória entre os sujeitos), é efetivamente uma propensão humana; uma característica difusa e penetrante da natureza humana (“... *the propensity for emulation – for invidious comparison – is of ancient growth and is a pervading trait of human nature*”). (Veblen, 1899a, 1957, 85). Entretanto, como indicamos no item “Tropismos e Instintos” anteriormente, Veblen referiu-se a esta fortíssima propensão utilizando a expressão “propensão ou instinto de emulação”; e não “propensão à emulação pecuniária ou predatória”.

Para Veblen, a emulação decorre de certas condições ou circunstâncias da vida, quando se instala uma sistemática comparação entre os indivíduos no tocante à eficiência. Pois, para ele, nestas circunstâncias (institucionais e psíquicas), o *instinto de trabalho eficaz* resulta em emulação, ou disputa entre os indivíduos para saber ou



ver quem possui mais ou menos *eficiência*. Deve-se notar que, aqui, trata-se de uma comparação de eficiências sobre objetivos quaisquer.

Sempre que as circunstâncias ou as tradições da vida levam a uma comparação habitual entre indivíduos, no tocante à eficiência, o instinto de trabalho eficaz resulta em emulação ou disputa entre eles. **A extensão desse resultado depende, de modo considerável, do temperamento da população. Nas comunidades em que usualmente se fazem tais comparações, o sucesso se torna um fim em si mesmo**, desejável pela sua utilidade como base de estima social. O indivíduo ganha estima e evita censura tornando bem evidente a sua “eficiência”. O resultado é que o instinto para atingir fins determinados produz demonstração competitiva (emulativa) de força. (Veblen, 1899a, 11) (os grifos são meus)

Veblen utilizou o verbo emular em sua obra para explicar, basicamente, dois comportamentos emulativos *relativamente* distintos. Em sua forma pura ele sempre quis afirmar que o processo emulativo envolve dois ou mais sujeitos (como visto acima), e envolve, naturalmente, o *objeto*-meio da emulação, isto é, o *objeto*-meio das comparações de eficiência dos sujeitos. Mas estes processos emulativos podem assumir duas configurações: (i) podem possuir um caráter mais opaco, cândido, e (bem) pouco hostil ou invejoso, cujo foco primordial da comparação entre os sujeitos encontra-se na **meta** a ser superada (i.e., no *objeto* a ser superado), e não propriamente no (segundo) sujeito a ser superado; ou (ii) podem possuir um caráter nitidamente de hostilidade ou *inveja*, isto é, podem ser processos claramente de comparação *invejosa* entre dois (ou mais) sujeitos, focando, um dos sujeitos, primordialmente, no segundo sujeito a ser superado, e não na meta a ser superada. No primeiro caso, Veblen designou por “emulação industrial” (como veremos a seguir), típica da longa fase da selvageria pacífica. E no segundo caso, ele designou por “emulação predatória ou pecuniária”. Por emulação predatória ele estava fazendo referência, preferencialmente, ao período bárbaro predatório da cultura; e por emulação pecuniária ele estava fazendo referência, preferencialmente, ao período pecuniário do estágio predatório, ou seja, o nosso período. As grandes diferenças para Veblen encontram-se, entretanto, entre a emulação industrial e a emulação predatória.

### A Emulação Industrial ou Funcional

Como dito acima, a emulação (indiferenciada) **B** manifesta-se, na obra de Veblen de duas formas: (i) como uma emulação industrial ou funcional **Bf**; ou como uma emulação predatória ou pecuniária **Bp**.

Veblen indicou também, em 1899, como visto no capítulo 2, que a competição por localidades vantajosas, e a emulação sexual, podem ter jogado algum papel, mais ou menos relevante, nas etapas primordiais da evolução, e especificamente na longa etapa pacífica da selvageria pacífica. Mas estas emulações não interferem nas consequências de seu modelo socioeconômico.

A emulação industrial ou funcional **Bf** (entre dois sujeitos, **S1** e **S2**) pode ser entendida, por exemplo, como a aplicação do *instinct of workmanship* e a eficiência do sujeito **S2 sobre** um objeto confeccionado pelo sujeito **S1**, visando, o sujeito 2, melhorar ou aperfeiçoar (qualitativamente) este objeto elaborado pelo sujeito 1. O *olhar* do sujeito 2, nesta emulação funcional ou industrial, encontra-se prioritariamente **focado** no objeto confeccionado pelo sujeito 1 (a ser superado e melhorado), e não propriamente, ou diretamente, no sujeito 1. Ou seja, o *olhar* do sujeito 2 encontra-se, prioritariamente, focado na meta impessoal a ser superada.

Em outras palavras, a intenção prioritária da emulação industrial ou funcional **Bf** encontra-se no objeto a ser melhorado, e não na **superação** (hostil ou invejosa) do primeiro sujeito. Dependendo do grau de harmonia e cooperação institucional e temperamental da comunidade, este primeiro sujeito (superado) pode até mesmo ficar agradecido ou satisfeito com a superação de sua própria obra. Como deixou claro Veblen:

No estágio primitivo do desenvolvimento social, ... o indivíduo mostra a sua eficiência principalmente, e de modo mais consistente, numa função de incremento à vida do grupo. A emulação econômica existente entre os membros do grupo é principalmente **emulação em serviço industrial**. E ao mesmo tempo nem é forte o estímulo à emulação nem tem os indivíduos grandes oportunidades para isto. (Veblen, 1899a, 11)

### A Emulação Predatória e Pecuniária – Fórmula Esquemática (e de Veblen)

Chegamos agora ao ponto e ao conceito mais importante, e certamente o mais complexo. É esta emulação (predatória ou pecuniária) **Bp**, isto é, a emulação resultante de circunstâncias em que as comparações de eficiência entre os indivíduos **faz com que o sucesso se torne um fim em si mesmo**, e que os conduzem à demonstração conspícua destas eficiências, que Veblen fará uso (recorrente) em seu esquema dicotômico para as culturas predatórias ou pecuniárias, *ao lado do instinct of workmanship*.

A emulação predatória **Bp** possui fortes e quase que totais componentes de hostilidade, inveja e competição entre os sujeitos; e o objetivo, aqui, é claramente, e

quase que unicamente, derrotar o “outro”, ou superar “o outro” (para obtenção de estima social, respeito e reputação). Não se pode afirmar radicalmente, em economia, que os “objetos” utilizados no processo de comparação hostil da emulação predatória pelos indivíduos podem ser irrelevantes ou insignificantes, como ocorre, por exemplo, nas “disputas esportivas”. Nos esportes, *stricto sensu*, os objetos e os meios que conduzem às pontuações são claramente adjacentes e insignificantes comparativamente ao objetivo explícito e direcional de busca da superação do adversário *tout court*. Mas, de certa forma, o **foco** na emulação predatória ou pecuniária, tanto em economia quanto nas “disputas esportivas”, encontra-se claramente e preferencialmente na “superação do outro”, e secundariamente na forma, nos meios e na maneira como aquela superação ocorreu. (ver capítulos 2 e 3)

A emulação predatória ou pecuniária **Bp** e o *instinct of workmanship* **A** compõem, como veremos adiante, os dois afluentes ou eixos principais do esquema teórico dual de Veblen, esquema este claramente antinômico. (q.v. capítulo 1)

O primeiro ponto que precisa ser totalmente esclarecido, como indicado no início deste capítulo, é que esta emulação (predatória ou pecuniária) **Bp**, para Veblen, é uma **variante** do *instinct of workmanship*. Não é uma propensão autônoma da natureza humana. A emulação predatória é, de fato, uma manifestação deformada, deflexionada, desfigurada, pervertida, do próprio *instinct of workmanship*, deflexão esta resultante de certas circunstâncias sociais, institucionais, psíquicas ou étnicas. É um “para-instinto”, como dissemos anteriormente. Veblen deixou este ponto extremamente claro:

Segue-se que, embora em sua expressão mais imediata, a norma do que prefere o homem no que se refere à economia comunitária seja uma manifestação de um *impulso para trabalho eficaz*, i.e, para o trabalho de serventia, e desgosto ou repugnância pela futilidade, sob certas condições de vida associada esta norma assume um caráter de demonstração emulativa de força. ... (Veblen, 1898a, 198)

A norma ulterior para a qual se apela é o *instinto de trabalho eficaz*, que é um instinto mais fundamental, de uso mais antigo, do que a propensão para a emulação predatória. O último é apenas um desenvolvimento especial do instinto de trabalho eficaz – uma variante, relativamente tardia e efêmera a despeito de sua grande e absoluta antiguidade. (Veblen, 1899a, 121)

Por que esta observação é importante? Porque na medida em que a emulação predatória ou pecuniária **Bp** é uma variante do *instinct of workmanship* **A**, as características **estruturais** do *instinct of workmanship* estão presentes e atuantes na

emulação predatória; e, mais relevante ainda, a eficiência bruta que se encontra no âmago e no ventre do *instinct of workmanship* dará impulso adicional à acumulação, ao desperdício, e à competição entre os indivíduos das sociedades predatórias e pecuniárias, conforme veremos.

Como e por que a emulação predatória ou pecuniária **Bp** decorre e é estimulada pelo próprio *instinct of workmanship* **A**?

Sabemos que o *instinct of workmanship* **A** é uma propensão *para atingir fins determinados (de maneira eficiente) (quaisquer que sejam estes fins), e a repugnância pela futilidade.*

(Relembrando as fórmulas esquemáticas acima deste *instinct of workmanship* **A**) ...

**A = AA ... σ** (para comportamentos ou movimentos) ou

**A = AA ..K.. σ** (para objetos concretos, estruturas tangíveis, etc.)

Quando o homem entra em um estágio cultural predatório, onde o auto interesse predomina, e a captura e a exposição pública de riquezas (como sendo de sua propriedade) tornam-se índices de sua prepotência, poder e reputação (como visto no capítulo 2), ele conserva, naturalmente, esta *propensão de trabalho eficaz*. A propensão muda somente quanto à sua forma de expressão e quanto aos objetivos próximos de sua atividade.

**Sob o regime da propriedade individual** (e sob a régua do **auto interesse** das sociedades competitivas), o meio mais evidente e visível de “atingir um propósito”, ou realizar um objetivo (... *of visibly achieving a purpose* ...) é a aquisição e a acumulação de bens materiais. E à medida que a oposição dos interesses egoísticos e hostis entre os homens atinge uma consciência mais plena, a *propensão para atingir fins determinados e a repugnância por futilidade* (o *instinct of workmanship*) tende a tomar a forma de um esforço para sobrepujar os outros em aquisições pecuniárias.

Dirá Veblen: **O sucesso relativo de um indivíduo, medido pela invejosa comparação pecuniária com os outros, torna-se o fim convencional da ação. O fim legítimo e normalmente aceito de todo o esforço** passa a ser a consecução de uma **comparação favorável com outros homens**; assim, a repugnância pela futilidade em grande parte coincide com o incentivo à emulação, pois “qualquer outra” atividade ou esforço que esteja distanciando-se da meta de elevar a aquisição ou a acumulação de bens e riquezas, será vista como atividade fútil, portanto “reprovável”. (q.v. Veblen, 1899a, 19-20)

Nas palavras de Veblen, esta repugnância, assim, 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 (o mais eficiente possível) dirigido para um resultado mais favorável relativamente à acumulação de riqueza, de bens, de produtos e de propriedades.

A fórmula esquemática para a emulação predatória ou pecuniária **Bp** pode ser, então, a seguinte:

$$\mathbf{Bp} = \mathbf{AA} \dots \mathbf{Ki} \dots ( \Omega \mathbf{Ki} \times \mathbf{Kj} ) ;$$

Sendo:

$( \Omega \mathbf{Ki} \times \mathbf{Kj} )$  = o fim convencional da ação de um sujeito em sociedades predatórias ou competitivas pecuniárias, isto é, comparar o seu sucesso pecuniário **Ki** com o sucesso pecuniário **Kj** de outro indivíduo de sua classe (para superá-lo).

**AA** = eficiência na obtenção de bens, produtos ou riquezas **Ki**

Como a comparação hostil e invejosa, isto é, a emulação predatória ou pecuniária, verifica-se entre os indivíduos de uma mesma sociedade, ou entre indivíduos de uma mesma classe social, as fórmulas esquemáticas da emulação pecuniária **Bp**, para dois indivíduos, são as seguintes:

$$\mathbf{Bp} (\mathbf{S1}) = \mathbf{AA1} \dots \mathbf{Ki} \dots ( \Omega \mathbf{Ki} \times \mathbf{Kj} )$$

$$\mathbf{Bp} (\mathbf{S2}) = \mathbf{AA2} \dots \mathbf{Kj} \dots ( \Omega \mathbf{Kj} \times \mathbf{Ki} )$$

Ou seja, o sujeito um **S1** verterá esforços e eficiências **AA1** na aquisição e na acumulação de bens, produtos e riquezas **Ki** (seu sucesso pecuniário), visando superar o sucesso pecuniário do sujeito dois **S2 = Kj**. O fim convencional da ação de **S1** é, portanto,  $( \Omega \mathbf{Ki} \times \mathbf{Kj} )$ , isto é, a finalidade última de seus esforços na aquisição de bens, produtos e riquezas, é comparar e emular o seu sucesso pecuniário **Ki** com o sucesso pecuniário de **S2 = Kj**, para a obtenção de estima, status e reputação no grupo; e evitar censura.

Ao mesmo tempo, o sujeito dois **S2** verterá esforços e eficiências **AA2** na aquisição e acumulação de bens, produtos e riquezas **Kj** (seu sucesso pecuniário), visando superar o sucesso pecuniário do sujeito um **S1 = Ki**. O fim convencional da ação de **S2** é, portanto,  $( \Omega \mathbf{Kj} \times \mathbf{Ki} )$ , isto é, comparar e emular o seu sucesso pecuniário **Kj**

com o sucesso pecuniário de  $S1 = K_i$ , para a obtenção de estima, status e reputação; e evitar censura.

A emulação predatória, por ser uma variante do *instinct of workmanship* aponta, portanto, também, para um fim determinado. Só que, neste caso, como visto, a emulação predatória possui um objetivo distinto. O objetivo da emulação predatória, aqui designado por  $(\Omega K_i \times K_j)$ , **não é propriamente um objeto**, não é um processo (industrial, por exemplo), uma técnica qualquer, ou qualquer outra meta impessoal ( $\sigma$ ), (embora os índices de sucesso pecuniário de cada indivíduo sejam ou devam ser riquezas tangíveis ou símbolos de riquezas apropriadas e decentemente acumuladas). O objetivo (o fim último) da emulação predatória é, precisamente, a **superação de um concorrente**, através da comparação invejosa de suas posses, ou melhor, da comparação das eficiências de cada um em obter riquezas ou bens pecuniariamente decentes. Tudo isto para a obtenção de uma posição privilegiada na sociedade; e, em última instância, obtenção de reputação, status, good-will e poder.

A emulação predatória visa uma relação intersubjetiva hostil e invejosa desde o início. Por isto Veblen afirmou que a emulação predatória visa um *proximate end* (um “fim aproximado”  $(\Omega K_i \times K_j)$  - **que é a superação do outro**) vis-à-vis a finalidade do *instinct of workmanship* em estado puro e livre, que é uma meta impessoal  $\sigma$ .

Notar que os bens, produtos e riquezas  $K_i$  ou  $K_j$ , por serem índices de relativo sucesso pecuniário de seus proprietários, precisam ser conspicuamente expostos e reconhecidos na sociedade, ou uma representação fidedigna destes poderes pecuniários precisa estar explícita na comunidade, para o processo de comparação invejosa entre os sujeitos.

É por esta razão que dissemos acima que não se pode afirmar, radicalmente, em economia, que os “objetos” ou os meios utilizados no processo de comparação hostil da emulação predatória podem ser insignificantes ou irrelevantes, como sói ocorrer, por exemplo, nas “disputas esportivas” (nos esportes), pois nas disputas esportivas os objetos e os meios que conduzem às pontuações dos beligerantes são, aí sim, claramente adjacentes e insignificantes comparativamente ao objetivo ostensivo (explícito e direcional) (dos esportes) que é a busca da superação do adversário *tout court*. Ou seja, os esportes representam, provavelmente, a forma mais cândida, imaculada e direta dos processos emulativos predatórios, à exceção das guerras. Os esportes representam, de fato, a forma limite quase-educada da emulação predatória em estado puro, pois o foco das atividades esportivas encontra-se plenamente na busca da “derrota do adversário”, via exposição crua da eficiência do vitorioso, sendo

absolutamente irrelevante se este objetivo é alcançado por “bolas dentro de redes”, por “pesos arremessados para longe”, por “corridas que chegam ao lugar de partida”, etc. Para a teoria de Veblen, a semelhança importante destes dois processos emulativos predatórios (o econômico e o esportivo), reside na eficiência bruta necessária, a ambos, que deve ser efetuada pelos atores de ambas as atividades, para alcançarem o objetivo de superação do adversário. Ambas as atividades comparam, em última instância, as eficiências e a força de seus atores ou de seus participantes para alcançarem as suas metas, e não a serventia ou a eficácia da aplicação da eficiência e da força. Nas palavras de Veblen:

Sob a influência deste gosto pelo trabalho bem feito **A**, os homens são comparados uns com os outros e suas ações com o ideal estabelecido de eficiência, e são avaliados pelo senso comum de seus semelhantes de acordo com o esquema convencional de mérito e demérito. A atribuição de eficiência a uma ação necessariamente depende da existência de evidência desta eficiência. O sucesso visível de um homem é, assim, comparado com o de outro homem, e o reconhecimento e estima são oferecidos a um indivíduo, e não a outro, com base na comparação discriminatória destes indivíduos transformada em hábito mais do que na consideração imparcial e direta da proficiência de cada linha de ação no que se refere à realização do objetivo. A estima é oferecida, então, não mais com base na apreciação da eficácia de cada ação considerada separadamente, mas com base na comparação das habilidades dos diferentes agentes. Ao invés de se *avaliar* a serventia de cada forma de conduta, ocorre a *mensuração* da capacidade dos agentes com base no sucesso visível. O que passa a ser comparado de forma discriminatória entre os agentes é a força que o agente é capaz de despende, e não a serventia da aplicação desta força. Em pouco tempo, à medida que a estima dada à serventia em si de uma ação se confunde com a estima do indivíduo, de suas habilidades comparadas às de outros, o objeto da ação deixa de ser a eficácia pura com que o objetivo é atingido, mas sim a manifestação de força ou *capacidade*. Torna-se o objetivo aproximado da realização de esforço a demonstração de poder por parte do agente, não mais simplesmente a realização de uma meta que contribua para a provisão da vida da comunidade. Segue-se que, embora em sua expressão mais imediata, a norma do que prefere o homem no que se refere à economia comunitária seja uma manifestação de um *impulso para trabalho eficaz A*, i.e., para o trabalho de serventia, e desgosto ou repugnância pela futilidade, sob certas condições de vida associada esta norma assume um caráter de demonstração emulativa de força **Bp**. ...

Uma vez que a imputação de eficiência e mérito discriminatório é dada com base na evidência de sucesso visível, a aparência negativa deve ser evitada sob pena de ser o indivíduo objeto de reprovação. ... (Veblen, 1898a, 198) (os grifos e símbolos são meus)

## A Diferença dos Bens e Produtos entre Valores e Utilidades

É importante ressaltar, usando os exemplos anteriores em suas dimensões materiais e as *fórmulas* vistas acima, que tanto o *instinct of workmanship* **A**, como a emulação predatória **Bp**, buscam **Ks** (relevantes), isto é, buscam bens e produtos (relevantes). Mas o objetivo da emulação predatória ou pecuniária em obter **Ks**, não é obtê-los para a satisfação de necessidades objetivas decorrentes (das qualidades *positivas*) destes objetos ou produtos para a vida; não é para o consumo em sentido bruto e desinteressado, mas sim busca obtê-los para ostentá-los e, assim, superar seus adversários ou concorrentes. E é neste sentido que a obtenção de muitos **Ks**, por exemplo, é mais conveniente para um indivíduo do que uma quantidade ignobilmente *suficiente* ou reduzida. A acumulação, o desperdício, e a ostentação de **Ks**, portanto, são os meios para a meta de emulação pecuniária dos indivíduos contaminados por este sentimento e por esta propensão deformada do *instinct of workmanship*, que é a característica dominante das sociedades predatórias ou pecuniárias, como as nossas.

Não podemos esquecer ainda, que o *instinct of workmanship* atua ubiquamente; logo, ele próprio pode acabar, de alguma forma, dando eficiência objetiva às trajetórias competitivas; é por esta razão que Veblen designou esta manifestação deflexionada do *instinct of workmanship* como um *instinct of sportsmanship* ou emulação predatória **Bp**. E, complementarmente, a própria propensão à emulação (pura) **B**, um sentimento tão poderoso e de longa cristalização na espécie humana, acaba dando alguma *legitimação* ou tolerância empática à emulação predatória **Bp** (ver Figuras 4.1 ou 4.5.a).

Os mesmos bens e produtos relevantes **Ks** são, assim, utilizados para intenções, funções ou propósitos distintos; embora cumulativos ou integrados. (ver Figuras 4.5.a e 4.5.b)

Figura 4.5.a

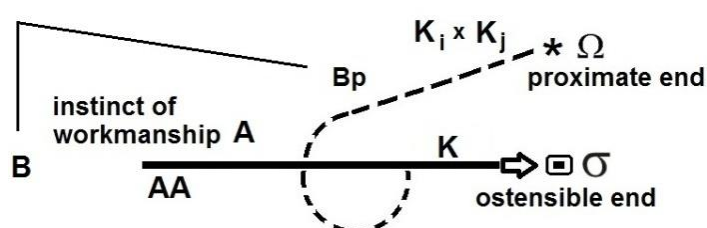
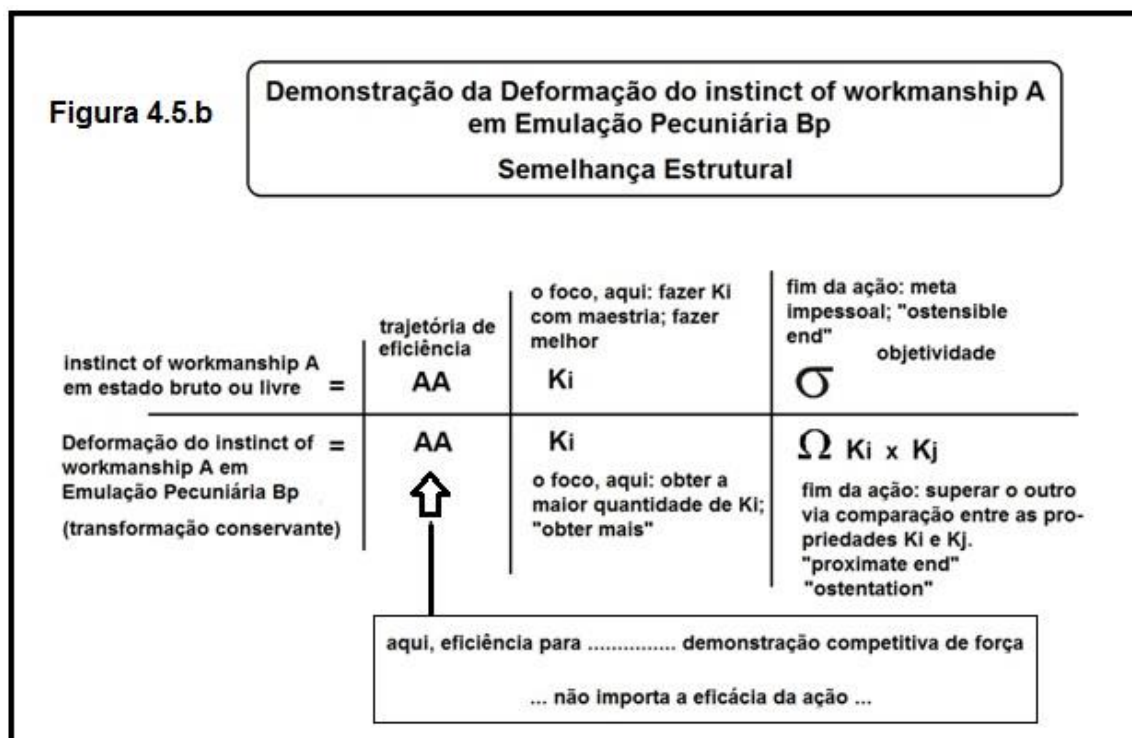




Figura 4.5.b



### Bens, Produtos e Riquezas Ks como Valor Social (*value*)

Como visto no capítulo 3, em sua trajetória objetiva e impessoal, os bens e os produtos **Ks** são utilizados ou consumidos em suas funções manifestas, isto é, cumprem as suas finalidades brutas e opacas de produtos de serventia para o consumo humano necessário. Nesta intenção, ou durante esta intenção, dizemos que **K** possui serventia (*serviceability*); **K serve** (é *serviceable*, *useful*); e possui, consequentemente, **valor** – (*value*). Possui valor na exata medida em que serve, ou pode servir, economicamente, como solução aos “fins últimos da vida” (*the generic ends of life*), como afirmava recorrentemente Veblen.

### Bens, Produtos e Riquezas Ks como Utilidade Individual e Privada (*utility*)

Por outro lado, na trajetória da emulação predatória ou pecuniária, os bens, produtos e riquezas **Ks** são utilizados, consumidos, e expostos como *motivação latente*, isto é, assumem a função de índice de demonstração e quantificação de superioridade material (ou pecuniária) de um indivíduo vis-à-vis um outro indivíduo; ou seja, visa à emulação, e não o consumo bruto e cândido de suas propriedades e qualidades materiais.

Para demonstrar mais poder ainda na comunidade, os que obtêm ou açambarcam **Ks** (muitos **Ks**) não só irão portá-los conspicuamente, i.e., *consumi-los* conspicuamente, como irão desperdiçá-los conspicuamente, para demonstrar, em geral, *ability to command resources* ou *ability to spend*; em suma, para obter reputação e status. De fato, estes dois comportamentos (*consumo conspícuo* e *desperdício conspícuo*) ocorrem concomitantemente nestas comunidades competitivas e pecuniárias, em seus estágios mais avançados. Entretanto, tal comportamento é regra geral em quase todos os estágios culturais, desde o Potlatch primitivo, até as modernas sociedades de consumo de massa.

Tudo isto deságua no que Veblen designou por Norma do Desperdício Conspícuo das sociedades predatórias (bárbaras e pecuniárias), norma esta central e principal de seu primeiro e mais famoso livro, *The Theory of the Leisure Class*, de 1899, e que vimos no capítulo 3.

Um grupo da comunidade encontra-se efetivamente e diuturnamente fazendo **Ks** para a economia do grupo; que são os que produzem, diligentemente, os objetos em suas serventias brutas. (Ou mesmo em suas formas já institucionalmente deflexionadas, mas funcionais ou parcialmente funcionais)

Mas as classes *ociosas*, rentistas ou dominantes (*the leisure class* ou *the seizure class*) portarão ou consumirão tais objetos **Ks**, sucessivamente, não mais em suas configurações estético formais de eficiência bruta para a solução crua de um problema econômico, i.e., não mais em suas funções manifestas. Paulatinamente, as configurações estético formais dos objetos valiosos – apropriados por estas classes ociosas – começam a cristalizar perfis, estruturas, e formas para indicar, de maneira bem evidente, três coisas: (i) que elas possuem uma quantidade significativa destas riquezas e de outras; portanto comandam grandes quantidades de recursos; possuem *ability to spend*; (ii) que aqueles objetos **Ks** (e outros), que elas possuem como propriedade, e agora estão consumindo-os ou portando-os, não estão executando preponderantemente as suas funções manifestas; estão apenas indicando o poder e a decência pecuniária que possuem; estão de fato *exibindo-os* e não propriamente *consumindo-os*; e (iii) que tais consumos ou exibições demonstram, pelas configurações e estruturas materialmente explícitas, que elas não executam qualquer atividade de serventia. Todas as três razões ou motivações acima acabam construindo e arquitetando configurações estético formais dos objetos e das estruturas tangíveis com elevadíssimo conteúdo de desperdício, de ornamentos, adereços, de complementos materiais ou simbólicos espetaculares, extraordinários, funambulescos, *frill and fringes*.

No caso dos objetos **Ks** aqui em apreciação, três possibilidades estético formais, ou estilos, entre muitos outros, poderiam ocorrer. (ver Figura 4.6)

Em geral, as características funcionais dos objetos tendem a ficar soterradas, encobertas (*overlaid*), sequestradas, pelo conjunto espetacular, extraordinário, extravagante, estrambótico e impressionante de adereços e ornamentos; em suma, encobertas de polimentos honoríficos. (ver capítulo 5 e Figura 4.6.1 a seguir)

**Figura 4.6**



**Figura 4.6.1 - Testemunho**

É importante perceber que estas duas intenções ou motivações diferenciadas dos sujeitos nas sociedades, especialmente nas comunidades predatórias e pecuniárias (consumir **Ks** como valores, ou ostentar **Ks** como utilidades), ficarão marcadas, registradas, tatuadas, corporificadas, em dois *pedaços* de todos os objetos e construções, que são os elementos **a** e **b** de todos os produtos e estruturas. (ver capítulos 3 e 5)

### A Dinâmica Paradoxal do Desperdício

Do exposto acima, surge uma conclusão de enormes consequências para a análise econômica e a dinâmica das culturas pecuniárias: os quadros deformados e bizarros destas culturas, incorporadores de significativos desperdícios e futilidades (para a

emulação e a competição individual) incomodam psicologicamente os indivíduos, dada a repugnância inata que o desperdício provoca diante da atuação ubíqua do *instinct of workmanship*. Ocorrem então mudanças paradoxais ininterruptas: tanto para aumentar o desperdício, i.e., para elevar a competição entre os indivíduos (e premiá-los), como para diminuí-lo, em função da repugnância essencial que o desperdício e a futilidade objetiva provocam.

Em outras palavras, o *instinct of workmanship* atua ubiquamente tentando colocar os objetos e os processos grotescos e antieconômicos em um eixo de eficiência; mas, como os valores competitivos e emulativos (institucionais) permanecem e predominam, novos ou persistentes elementos de desperdício e futilidades incorporam-se aos novos objetos e processos, e assim sucessivamente. (ver [Figura 5.5](#)) Ou mesmo, como visto acima, uma espécie de tolerância empática com o desperdício pode cristalizar-se, e pode permanecer por muitos séculos, dado o prêmio em reputação e estima que o indivíduo desperdiçador e perfunctório obtém nestas comunidades predominantemente competitivas.

E mais, como já salientado, o próprio instinto de trabalho eficaz acaba empurrando ainda mais este processo grotesco de exposição, acumulação e desperdício monumental, dando eficiência ao processo deformado, pois este instinto, por ser genérico, **não premia a futilidade de esforços** (em qualquer quadro institucional); logo, se um indivíduo competitivo, em um quadro institucional predatório, estiver – **eficientemente** – elevando suas aquisições inúteis (do ponto de vista material ou pecuniário), o *instinct of workmanship* não só *releva* tal deslize (*sic*), como, curiosamente, as estimula, pois opta o *instinct of workmanship* – preferencialmente, e sempre – pela tendência a atingir fins determinados, a eficiência bruta, e a repugnância por esforço fútil. E esforço fútil, agora, nestes quadros institucionais competitivos, é não exercitar estas habilidades predatórias ou pecuniárias e aquisitivas. Eficiência passa a ser exercitada através de eficiência predatória. E “esforço para um propósito” (*purposeful effort*), agora, nestes quadros institucionais competitivos ou predatórios, é obter a maior quantidade de riquezas possível ou favorável. Curiosamente, ser fútil ou desperdiçador, nestes quadros sociais, é não exercitar e efetuar tal propósito, i.e., não acumular ou ostentar coisas *inúteis*. O *instinct of workmanship* **IW** satisfaz-se, assim, em um *proximate end*.

Consequentemente, o *instinct of workmanship* deformado, atuando sobre o próprio desperdício, i.e., dando *eficiência* (deformada) à própria competição, tende a elevar ainda mais o desperdício e, paradoxalmente, a nossa própria repugnância (consciente ou, basicamente, inconsciente) pelo objeto inovado, numa sucessão de quadros grotescos e de ineficiências econômicas (inclusive estéticas) que *jamaiz* são

interrompidos, enquanto as instituições permanecerem tipicamente predatórias e selecionando indivíduos competitivos.

### Compreendendo a Manifestação do *instinct of workmanship* como um *instinct of sportsmanship* Através de um Exemplo. Ou Como Veblen Analisaria um Jogo de Tênis

Na medida em que as passagens acima são as passagens mais complexas e sofisticadas do *esquema geral* de Veblen (provavelmente as mais difíceis), e na medida em que ele não tinha o costume de fornecer exemplos que pudessem transmitir precisamente o que ele estava concluindo, segue, abaixo, um hipotético e simples exemplo sobre esta sofisticada manifestação do *instinct of workmanship* como um *instinct of sportsmanship* em sociedades predatórias ou pecuniárias competitivas.

O fato do exemplo abaixo versar sobre esportes não é a razão principal de Veblen ter usado a expressão *sportsmanship* para esta deformação do *instinct of workmanship* em sociedades competitivas. Porém, em algum grau de suas teorias, tal analogia e significado aplicam-se efetivamente. Mas em vários outros aspectos e atividades, o sentido de *sportsmanship* aplica-se, igualmente, sem que o tema esportes seja o exemplo mais adequado, pois o que Veblen deseja realçar não são as atividades esportivas *per se*, mas sim os sentimentos de competição, de hostilidade, de inveja e de *superioridade*, presentes em inúmeras situações das sociedades predatórias, e não somente nas atividades esportivas *stricto sensu*. Por exemplo, em outras passagens de sua obra, Veblen substitui ou complementa a expressão *sportsmanship* pela expressão *salesmanship*, pois o sentido mais profundo que ele deseja expressar em suas teorias (com as duas expressões atuando ao mesmo tempo), é o sentido de um comportamento e de um sentimento de competição, de hostilidade, e de superioridade (como dito acima), **mas que decorre** ou é instrumentalizado através de uma auto apreciação ou autopromoção do indivíduo para este mesmo processo de emulação predatória.

Assim, este processo competitivo intersubjetivo destas sociedades verifica-se **através** da exibição, da ostentação, da propaganda, e da publicidade não só de objetos ou signos materiais, tidos como pecuniariamente ou simbolicamente reputados e *colados* ou sobrepostos ao corpo, como também de comportamentos simbolicamente reputados. Ou seja, trata-se, em última instância, da “comercialização do indivíduo”, de sua astúcia e de sua arte em autopromover-se (*hoarding*), em sua busca de reputação, status, good-will, estima e projeção pessoal sobre os demais membros do grupo.

Os indivíduos nestas sociedades competitivas buscam elevar, portanto, o seu “capital comercial”, (assim como as empresas buscam, prioritariamente, a mesma finalidade, e alocam importâncias pecuniárias decisivas e maciças em marketing, propaganda, *branding*, etc. conforme veremos nos capítulos 6 e 7), e não propriamente o seu “capital industrial” ou a sua performance de serventia bruta e impessoal para a comunidade como um todo.

Veblen, assim, com a sua singular característica de exímio etólogo, percebeu que o vestuário e inúmeros outros adereços pessoais, pecuniariamente ou simbolicamente decentes naqueles determinados quadros institucionais competitivos, assim como os comportamentos de competição e ferocidade, equivalem a uma espécie de “*advertising board*” dos indivíduos nestas sociedades.

-----

Suponha um conjunto de quadras de tênis, onde em cada quadra esteja ocorrendo um jogo de “simples masculino”. Estas *quadras de tênis* representam, neste exemplo, materialmente e psicologicamente, um quadro institucional social predominantemente predador ou competitivo. Ou seja, os jogadores entram nestas *quadras*, isto é, nestas *sociedades*, já devidamente socializados, aculturados com este cenário e padrão institucional competitivo.

Em uma destas quadras, os dois jogadores buscam, como meta, através da competição entre eles, e respeitando as regras do jogo, derrotar o outro.

Os torcedores estão, naturalmente, assim como todos os jogadores, socializados com as regras competitivas destas *quadras*; e normalmente vibram, apreciam, ou censuram os respectivos jogadores tendo como padrão de referência estas respectivas regras do jogo esportivo competitivo, e aguardam, atentamente, a vitória de um dos contendores, que é, para estas pessoas, o desenrolar natural desta situação cotidiana.

De acordo com a regra do jogo de tênis (e de quase todos os demais esportes), a comprovação de que um jogador ganhou de outro se verifica através do número de pontos que concluiu positivamente (vis-à-vis o número de pontos de seu adversário). Os pontos acumulados positivamente não são importantes *per se*; são importantes unicamente como parcelas de uma soma que deverá ser feita cumulativamente para encontrar quem fez **mais pontos**.

Após o término do jogo, os pontos perdem qualquer relevância objetiva (a não ser os *grandes pontos* que são considerados verdadeiros troféus e proezas), pois o objetivo último, de cada jogador, é ganhar a partida, ou mais precisamente, ganhar do outro (e

**demonstrar eficiência neste quadro institucional competitivo).** Os pontos somados são meios para este objetivo. É por esta última razão que qualquer ponto ganho por um jogador é normalmente e prontamente comemorado (por ele e por seus torcedores).

Quanto mais eficiente, técnico e objetivo um jogador for em sua meta de acumular pontos (caminho para a sua vitória e derrota de seu adversário), quanto menos fútil e desperdiçador de movimentos, trajetórias e esforços (inúteis) ele for, etc., mais estará contribuindo para o seu sucesso (emulativo predatório) final, e a obtenção de seu objetivo último.

O exemplo acima busca explicar como é que, em sociedades predatórias ou competitivas, o *instinct of workmanship* acaba manifestando-se como *um instinct of sportsmanship*. Vejamos com mais detalhes: os jogadores do exemplo acima carregam instintivamente – como todos os homens – um instinto para atingir fins determinados e a repugnância por esforço fútil, i.e, possuem um *instinct of workmanship* A.

Supondo que estes jogadores nasceram e cresceram em condições institucionais predatórias ou competitivas, ao “entrarem em quadra” (isto é, ao entrarem na vida ou na sociedade), encontram, aprendem e carregam precisamente estes hábitos competitivos. E a maneira mais direta de atingirem um objetivo óbvio (dentro da *quadra* – e com as regras do jogo institucionalizadas), i.e., de serem eficientes nestas sociedades dominadas pela propriedade privada e pelo auto interesse, é cada um conseguir pontuar com maior precisão e eficiência. (Notar que “ganhar o jogo”, ou chegar ao término do jogo como vencedor é a **meta**, é o objetivo da ação, objetivo este imposto pelo próprio *instinct of workmanship*; ou seja, sempre estamos agindo em direção a metas estipuladas por nossas demais propensões, ou por metas socialmente instituídas).

Se substituirmos os pontos do jogo por riquezas, bens ou produtos (relevantes) consumidos ou acumulados, podemos perceber que quanto mais pontos ou produtos e riquezas acumulados um deles possuir, mais facilmente derrotará o seu adversário - que é igualmente um outro indivíduo institucionalizado, socializado, aculturado em regras competitivas - e mais estima e apreciação social ganhará, quiçá facilitando, com este sucesso, a própria reprodução de sua linhagem familiar ou genética.

Sob o regime da propriedade individual o meio mais fácil ou disponível para visivelmente demonstrar o atingimento de um propósito é através da aquisição e a acumulação de bens ... (Veblen, 1899a, 19)

Como dito anteriormente, os produtos e as riquezas acumuladas, assim como os pontos no jogo de tênis (ou qualquer outro), não possuem importância (para o competidor) *per se*; possuem importância unicamente na medida em que são úteis para **medir**, claramente, quanto um indivíduo possui vis-à-vis o outro. É por esta razão - entre outras também bem relevantes - que as comparações de valores intangíveis e complexos entre os indivíduos, em sociedades competitivas, como *cooperação, bondade, mutualidade, honestidade*, etc., normalmente são relegadas a plano secundário, pois estas avaliações intangíveis não permitem a “apreciação” conspícua e geral de um indivíduo comparativamente aos demais. As apreciações quantitativas entre sujeitos, de preferência utilizando-se a escala de números naturais, são extremamente claras e conspícuas para qualquer mente, até mesmo para as mentes mais inapetentes ou beócias. É bem simples entender que fulano, que possui **8** coisas, é superior a beltrano que possui “somente” **3** destas mesmas coisas, embora o significado qualitativo destas “coisas” encontre-se, em 99% dos casos, nestas sociedades competitivas e pecuniárias, totalmente asfixiado e sem relevância ou valimento no momento da soma. [Certa vez, quando Veblen já era professor da universidade de Chicago, perguntaram-lhe a sua opinião acerca de um artigo de um sociólogo X, divulgado pela publicação que ele dirigia (o *Journal of Political Economy*); e Veblen, sardonicamente, respondeu: “O número médio de palavras numa página é de 400. O número médio de palavras do artigo do professor X é de 375”! (Heilbroner, 1959, 196). A propósito, a transformação do estudo da economia em uma reflexão sobre o “sistema de preços”, nada mais é do que a adaptação de um estudo de relevância material indiscutível para a vida de todos em uma comunidade, para as instituições predatórias e pecuniárias modernas (capitalistas)].

O *instinct of workmanship*, como propensão genérica e ubíqua que é, atua, nestas circunstâncias, precisamente impulsionando os jogadores a serem objetivos, eficientes, etc., ou seja, impulsionando-os para que atinjam suas metas determinadas da forma mais eficiente possível “nestes quadros institucionais” (fazer pontos e derrotar o seu adversário para a obtenção de reputação social, quiçá algumas moedas, caso sejam profissionais na arte).

A vibração de cada jogador com um ponto obtido – principalmente em pontos difíceis ou que lhe demandou esforço, foco e muita técnica, perícia ou astúcia -, é muito grande, e ele, de acordo com as cerimônias usuais, é aplaudido efusivamente pelos seus torcedores (pois os torcedores, normalmente, por força evolucionária, encontram-se fragmentados em tribos, e estas tendem a confirmar empatia e identidade por um dos dois oponentes).



Assim, os jogadores acabam satisfazendo (e fortemente) seus *instinct of workmanship*; mas, agora, nestas sociedades competitivas (nestas “quadras”), este *instinct of workmanship* manifesta-se como um *instinct of sportsmanship*, e satisfaz-se em um *proximate end* da ação do instinto original; que, neste nosso exemplo, não é fazer nada de serventia, mas sim derrotar o competidor, demonstrando eficiência independentemente da eficácia ou da serventia de sua ação.

Quando há uma grande premiação pecuniária para o vencedor do *jogo*, a mescla e a contaminação de ganho pecuniário com a derrota do outro valoriza ainda mais as instituições predatórias, pecuniárias e competitivas.

Ao final do jogo, o vitorioso, normalmente, procede com grande entusiasmo predador, comportando-se, muitas vezes, como um verdadeiro tupinambá morubixaba, feliz mas incompreensivelmente frustrado; feliz pela sublimação efetuada de forças muito poderosas, pois acabou, simbolicamente, de *esfolar* o seu adversário em uma difícil batalha; mas incompreensivelmente frustrado, pois a regra do jogo (atualizada e refinada aos tempos presentes) não lhe permite ultimar plenamente os rituais de seus antepassados e ascendentes genéticos para amenizar um pouco mais as descargas energéticas que sempre permanecem em inquietação e ebulição após estes episódios de grande concentração competitiva e esforço muscular.

Algumas vezes, após a vitória, ou mesmo durante a peleja, alguns gritos guturais e movimentações braçais e faciais de antropoides *pan troglodytes* do vitorioso podem ser claramente vistos e apreciados com rara oportunidade de tamanho retorno evolucionário da psique. Em descargas (negativas) mais agudas, alguns objetos podem ser vitimados com relativa violência. No caso do jogo de tênis, normalmente são as raquetes as vítimas materiais mais comuns (embora recentemente um banquinho de juiz de linha, e sua canela, tenham sido devidamente premiados com explícita agressão). Ademais, é comportamento normal dos primatas machos, (especialmente do alfa) emitirem gritos guturais para reforçar a sua posição de liderança no grupo e/ou causar medo nos demais e obter respeito e reputação dos subalternos do grupo; embora atualmente haja uma pontuação numérica mais racional e ingênua nestas pelejas esportivas, que impede a colocação de um competidor em posição alfa ou privilegiada unicamente pelos gritos guturais ou semblantes portentosos de ira, ou exibições de gengivas ou caninos proeminentes. (Junto aos torcedores do eventual vitorioso, durante a peleja, pode-se igualmente constatar brados guturais e movimentações mirabolantes e espalhafatosas dos membros superiores, e mesmo dos músculos faciais, não apenas dos demais machos presentes mas também das fêmeas aculturadas nestas comunidades).

E o derrotado na peleja, mesmo com ganhos pecuniários muitas vezes significativos para a média dos presentes, comporta-se com uma incontida vergonha, tristeza e depressão, por ter sido ... *derrotado*.

Normalmente, o derrotado recebe como prêmio, além de uma quantia pecuniária significativamente inferior ao vencedor, algum objeto bem pequeno e conspicuamente desprezível vis-à-vis ao objeto troféu que o vencedor recebe.

A vergonha aumenta um pouco mais para o perdedor, quando os dois, o vencedor e o derrotado, são convidados a serem fotografados juntos; o vencedor com um grande objeto estrambótico reluzente nas mãos (um troféu absolutamente sem qualquer serventia mas simbolicamente útil para ele e agradável para os demais assistentes); e o derrotado, com um ridículo pedaço de metal entre os dedos, quase um ouropel – igualmente inútil, mas claramente desprezível aos olhares dos torcedores.

Talvez seja por esta razão que os esportistas profissionais sejam regamente pagos pelas elites ociosas e rentistas das sociedades de todas as épocas. Em nossa época, por exemplo, são eles regamente remunerados pelas grandes e médias corporações industriais e financeiras.

Os esportistas profissionais (modernos), normalmente, são muito pouco preparados para qualquer atividade que não esteja conectada à predação comportada, à astúcia ou à competição – o que os tornam simpáticos por identidade de propósitos, de eficiências e de aptidões aos olhos de seus promotores. Embora os esportistas profissionais sejam, normalmente pouco preparados para atividades de serventia, pelas suas habilidades motoras, musculares, e psíquicas prestam enormes serviços pedagógicos à engenharia das classes ociosas em perpetuar as instituições competitivas e predatórias para todas as demais camadas da população.

### O Adensamento das Motivações Econômicas Básicas em Sociedades Predatórias e Pecuniárias em Direção à Materialidade dos Objetos, Construções e Estruturas Tangíveis

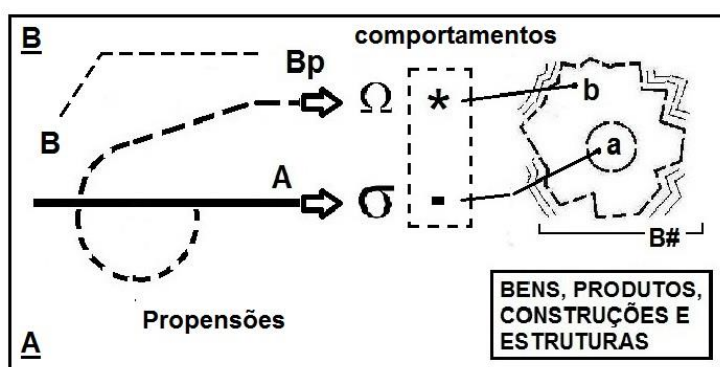
As principais forças, energias, hábitos e propensões presentes nas culturas predatórias ou pecuniárias **B**, que são, para Veblen, majoritariamente, **deformações ou deflexões** da constituição espiritual ancestral **A** da espécie (ver Figura 4.7.b), de grandes complexidades e muitas vezes paradoxais, (mas certamente múltiplas e mutuamente interferentes), e que vimos anteriormente, **adensam-se**, condensam-se, e direcionam-se para um ordenamento comportamental. Em outras palavras, as múltiplas habituações e propensões ganham expressão social (tangível e visível), inicialmente, através dos comportamentos dos diferentes sujeitos destas sociedades; ou seja, a parte

eferente ou motora das diversas disposições instintivas, que corresponde, de acordo com William McDougall, ao aspecto conativo dos instintos, ganha tangibilidade crescente a partir dos comportamentos dos sujeitos destas sociedades. Mas estas diversas “expressões conativas realizadas” (ou comportamentos), reduzem-se, de acordo com Veblen, em termos de relevância socioeconômica, a dois conjuntos ou dois afluentes:

(i) primeiro afluente – **cA** - comportamentos de eficiência bruta, objetiva, manifesta, real e ostensiva no trato dos objetos, processos e movimentos, comportamentos estes coextensivos do *instinct of workmanship* primordial **A**, isto é, comportamentos que refletem as partes eferentes ou motoras do aspecto mental conativo do *instinct of workmanship* **A**. Em síntese, comportamentos que buscam finalidades mecânicas ostensivas; e

(ii) segundo afluente – **cBp** - comportamentos de competição intersubjetiva via comparações invejosas de eficiências entre os indivíduos na captura de bens, riquezas e propriedades, comportamentos estes coextensivos da emulação pecuniária ou predatória **Bp**, que, em culturas predatórias ou pecuniárias são dominantes ou hegemônicos. Estes comportamentos competitivos refletem as partes eferentes ou motoras do aspecto conativo do *instinct of workmanship* deformado, isto é, **Bp**; pois, como vimos reiteradamente, a proclividade para a emulação pecuniária ou predatória é, de fato, uma manifestação deflexionada, deformada, desfigurada do próprio *instinct of workmanship* **A**. Sendo assim, **cBp** é, correlativamente, uma deformação ou uma deflexão de **cA**. (ver Figuras 4.7.a e 4.7.b)

Figura 4.7.a



Este plano dicotômico e antinômico motivacional e comportamental do esquema teórico de Veblen é uma espécie de molde ou fôrma incorpórea, para todas as manifestações, expressões, construções e objetivações das culturas predatórias e pecuniárias.

Este molde dicotômico incorpóreo é, de fato, o ponto arquimediano de Veblen em suas análises socioeconômicas, pois é esta potência dicotômica (e antinômica) que irá orientar e conformar todas as expressões materiais do cotidiano econômico e cultural.

O complemento ou resultado tangível do ponto arquimediano motivacional de Veblen (**A** e **Bp**), e comportamental (**cA** e **cBp**), é a expressão geométrica material **B#** da Figura 4.7.a, composta por dois elementos igualmente materiais: **a** e **b**; conforme veremos, com detalhes, no próximo capítulo.

Assim, os objetos, produtos, construções, estruturas, expressões e manifestações concretas das culturas predatórias e pecuniárias são organizados, moldados e corporificados, sinteticamente, por estas duas significativas motivações (**A** e **Bp** - sendo **Bp** uma deformação de **A**), e dois significativos comportamentos coextensivos (**cA** e **cBp**, sendo **cBp** uma manifestação deflexionada, desfigurada, de **cA**). E neste sentido, pela própria natureza da materialidade de suas manifestações, contêm as características da estática do *esquema geral* de Veblen, vistas no capítulo 3.

Veblen deixou bem claro, em seu primeiro livro (TLC, 1899), a veracidade da hipótese acima apresentada, ou seja, a veracidade de que duas *forças motivacionais e comportamentais* “moldam” o significado pleno dos objetos, dos bens econômicos, e, *a fortiori*, de todas as demais manifestações concretas, ou mesmo comportamentais, das culturas pecuniárias.

... Os bens são produzidos e consumidos visando a um desenvolvimento mais pleno da vida humana; e sua utilidade consiste, **em primeiro lugar**, em sua **eficácia para conseguir esse fim**. Primeiramente é esse fim a plenitude da vida do indivíduo encarada em termos absolutos. Mas **a inclinação humana para a emulação** se apossou do consumo de bens como instrumento de comparações invejosas, e em consequência revestiu os bens de consumo **com uma utilidade secundária**; a prova da relativa habilidade para pagar. Esse uso indireto e secundário de bens de consumo empresta um caráter honorífico ao dito consumo, e, hoje em dia, também aos bens que melhor servem a esse fim emulativo de consumo. O consumo de bens dispendiosos é meritório, e são honoríficos os bens que possuem um apreciável elemento de custo em excesso daquilo que confere serventia à sua finalidade mecânica ostensiva. Os indícios de custos e dispêndios supérfluos nos bens são, portanto, índices de valia, de mérito ou de virtude, de grande eficiência para a finalidade indireta, invejosa, propiciada pelo seu consumo; e inversamente, os bens humilham, e são por isso pouco atraentes, se demonstram uma adaptação demasiado estrita ao fim mecânico buscado e não incluem uma margem de dispêndio onde se basear uma complacente comparação emuladora. Essa utilidade

indireta empresta muito de seu valor às “melhores” classes de bens. A fim de apelar ao senso educado de utilidade, um artigo deve possuir uma quantidade módica dessa utilidade indireta. (Veblen, 1899a, 71) (os grifos são meus)

Nos próximos capítulos apresentaremos este molde, este esquema vebleniano, em várias manifestações econômicas concretas: (i) para os produtos, os objetos, as construções e as estruturas; (ii) para a organização e a compreensão da estrutura do capital das modernas corporações; (iii) para o entendimento da própria civilização industrial moderna. Ou seja, tentaremos demonstrar, ou mesmo provar, que o esquema dicotômico e referencial de Veblen, visto nestes capítulos iniciais, fornece uma compreensão impressionante para inúmeras realidades e manifestações das culturas e das economias; tanto passadas, como presentes.



**The Columbian Press, 1823**

Figura 4.7.b

### Conformação Espiritual Ancestral da Espécie e Deformações ou Deflexões nas Culturas Predatórias e Pecuniárias

<u>A</u>	<u>B</u>
Conformação Espiritual Ancestral da Espécie (características selecionadas)	Deformações nas Culturas Pecuniárias ou Predatórias (transformações conservantes)
.instinct of workmanship <b>A</b> ou <b>IW</b> ..... .instinto de trabalho eficaz	emulação pecuniária <b>Bp</b> ou <b>IS</b>
.self-aggrandizement .....	vaidade (auto interesse)
.pugnacity .....	agressão – hostilidade
.busca de aceitação e estima no grupo .....	busca de status e reputação
.parental bent (cooperação desinteressada) ..... .empatia e altruísmo	espírito de gangue (auto interesse) competição predatória
.emulação (indiferenciada) <b>B</b> .....	emulação predatória <b>Bp</b>
.struggle for the existence .....	fight to keep up the appearances
“compensação” (Adler) .....	“supercompensação” do complexo de inferioridade (Alfred Adler)
Existem indivíduos que se tornam tão obcecados com a ideia de compensar e superar suas desvantagens, que terminam por “satisfazer excessivamente” tais objetivos (de superação de suas desvantagens). Estes são os neuróticos. Neste sentido, pode-se afirmar que os sujeitos, em culturas pecuniárias, tendencialmente, são neuróticos, i.e., sofrem de transtornos fóbico-ansiosos, de transtornos obsessivos compulsivos, de certos tipos de depressão; transtornos somatoformes, distímia, e neurastenia. Indivíduos vulneráveis à supercompensação buscam realizações espetaculares e/ou comportamentos antissociais.	

“Os **hábitos** derivados **B** da cultura predatória e quase pacífica são variantes relativamente efêmeras de certos pendores subjacentes e de características mentais **A** da raça – o que leva à continuada disciplina do estágio cultural anterior de uma vida econômica pacífica e relativamente indiferenciada vivida em contato com um ambiente material relativamente simples e invariável. Quando os hábitos induzidos pelo método emulativo de vida cessam de receber a sanção das exigências econômicas existentes, surge um processo de **desintegração**, mediante o qual os hábitos mentais de desenvolvimento mais recente e de caráter menos genérico **B** cedem em parte o terreno perante as características espirituais mais antigas e mais absorventes **A** da raça”. (Veblen, 1899a, 162) (os grifos e os símbolos são meus)

“A norma ulterior para a qual se apela é o *instinto de trabalho eficaz*, que é um instinto mais fundamental, de uso mais antigo, do que a propensão para a emulação predatória. **O último é apenas um desenvolvimento especial do instinto de trabalho eficaz – uma variante, relativamente tardia e efêmera a despeito de sua grande e absoluta antiguidade.** O impulso predatório emulativo – ou o instinct of sportsmanship, como se lhe poderá denominar – é essencialmente instável em comparação com o instinto **primordial** de trabalho eficaz de onde proveio, e se desenvolveu e diferenciou. Testada por esta norma de vida ulterior, a emulação predatória, e portanto a “vida de esporte”, torna-se insuficiente. (Veblen, 1899a, 121) (os grifos são meus)

## Capítulo 5

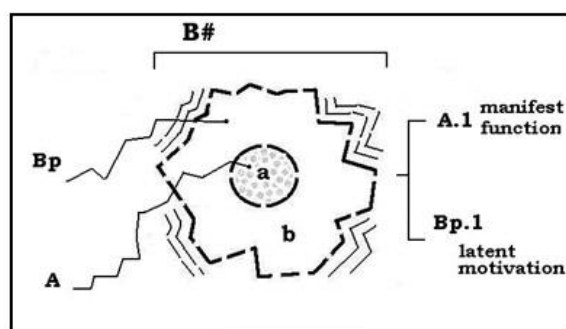
### O esquema de Veblen nos Produtos, Bens, Construções e Estruturas Tangíveis

*A perfeição é obtida não quando não há mais nada a acrescentar, mas sim quando não há mais nada a ser retirado.* (Saint-Exupéry, in Huisman, 1967, 7)

Apesar de serem *moldados* sintética e essencialmente pelos dois afluentes do plano teórico de organização visto no capítulo 4, analiticamente, *todos* os produtos, objetos, construções e estruturas corpóreas das culturas predatórias ou pecuniárias são compostos por três elementos tangíveis (superpostos e integrados), e quatro *forças*, motivações ou características incorpóreas. (Com certas variações, todos os produtos e construções possuem este mesmo conjunto de elementos para qualquer etapa do período histórico predatório ou pecuniário, e para qualquer região).

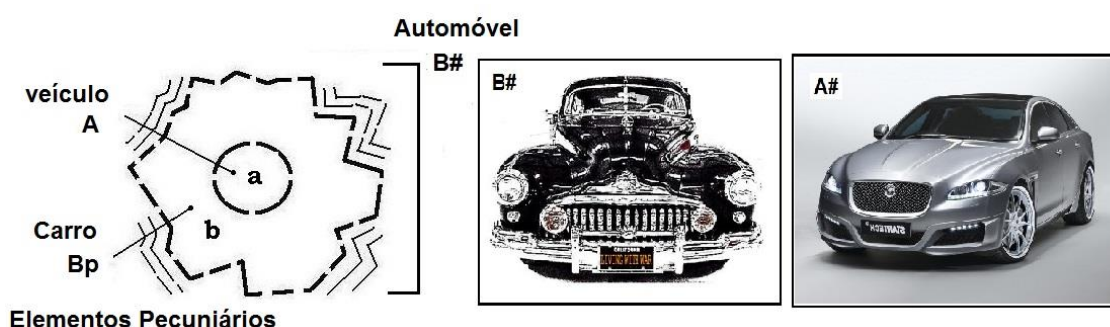
Os três elementos tangíveis serão aqui designados por **B#**, **a** e **b**; e as quatro *forças*, motivações, propensões ou características incorpóreas serão designadas por **A**, **Bp**; **A.1** e **Bp.1**. (ver Figura 5.1)

**Figura 5.1**



As explicações e as definições destas forças e elementos serão apresentadas a seguir, utilizando-se diretamente três exemplos concretos.

**Exemplo n.1: B# = um Automóvel – O *vestuário* mecânico do homem civilizado moderno**





**B#** = a configuração **material total** do objeto; no caso, o automóvel em sua totalidade material. Em geral, nas configurações dos produtos e dos objetos das culturas predatórias e pecuniárias, predominam, claramente, os elementos emulativos, comerciais ou pecuniários; por esta razão estes objetos estão aqui designados por **B#**. Se o domínio formal e arquitetônico do objeto for funcional – como veio ocorrendo durante todo o século XX, em decorrência do acelerado crescimento do sistema industrial moderno (ver capítulo 6), o objeto manifesta-se concretamente como **A#**, pois, conforme veremos adiante, apesar da funcionalidade formal, e mesmo substancial crescente de quase todos os produtos e objetos industriais do último século (XX), os sistemas de marcas, *styling*, e *branding*, em geral, continuam mantendo predominantes as intenções e os valores emulativos pecuniários.

Para usarmos o mesmo exemplo deste item, um automóvel, o Jaguar StarTech (ver **A#** na Figura 5.2) manifesta-se mais como **A#** do que como **B#**, isto é, possui uma configuração de *design* intencionalmente funcionalista, além de uma eficiência dinâmica automotiva e mesmo mecânica enorme, embora continue a ser um objeto *essencialmente* pecuniário, isto é, a sua função primordial, manifesta, que é a locomoção *tout court*, encontra-se subordinada à sua motivação latente, que é servir prioritariamente de objeto de ostentação. (ver item “A Pioneira Contribuição de Veblen para uma Moderna Teoria das Marcas, *Brand-names* e *Styling*” adiante)

**a** = conjunto de elementos materiais concretos do automóvel que lhe permite operar a sua função manifesta, ostensiva e objetiva; são os elementos de serventia bruta material (*brute material serviceability*), ou seja, a operação funcional do automóvel para movimentar pessoas, animais ou cargas: os pneus, os motores, as correias, etc.

**b** = os elementos materiais concretos do automóvel (superpostos e integrados aos elementos **a** acima) que indicam reputação e status ao usuário ou ao proprietário. Este conjunto de elementos extraordinários, fúteis, perfunctórios, supérfluos para a função manifesta do objeto ou estrutura, e normalmente de desperdício conspícuo material, explica-se pela norma do desperdício conspícuo e da reputação pecuniária vista anteriormente. São elementos de utilidade (*utility*) para os seus proprietários e para o processo de emulação, competição, e obtenção de status e good-will; e não de prestação de serviços ou de crua e cândida serventia (*serviceability*). Os elementos **b** de todos os objetos, construções e estruturas das sociedades competitivas estão associados, claramente, às intenções comerciais (*hoarding*), e materialmente cobrem os amplos espectros da ornamentação; indicam, também, pelas características das ornamentações, os diversos estilos construtivos predominantes em cada época e em cada região, isto é, são os elementos materiais que indicam as configurações estilísticas predominantes. Indicam a “cor local”, como Veblen designou certa vez.



**A.1** = a função manifesta do automóvel, isto é, o transporte ou o serviço, impessoal, a ser prestado; (ver capítulo 3).

**Bp.1** = a motivação latente (adjacente) do automóvel em sociedades predatórias ou competitivas pecuniárias, isto é, ostentar status e/ou demonstrar habilidade ou capacidade de pagar, isto é, indica a utilidade privada a ser usufruída; (ver capítulo 3).

**A** = *o instinct of workmanship* e as eficiências brutas na confecção dos objetos e meios de transporte para a serventia humana. Neste caso, a perícia e a eficiência bruta, opaca e impessoal dos engenheiros, técnicos e demais servidores ou operários no projeto e na construção de um automóvel que seja o mais perfeito possível em termos de funcionalidade mecânica, formal e ergonômica, isto é, para a sua função manifesta.

**Bp** = a emulação predatória ou pecuniária, que “orienta” a confecção dos objetos e meios de transporte para configurações prioritariamente comerciais (pecuniárias) e adaptadas ao processo intersubjetivo de competição e emulação. Neste caso, a “eficiência” e a perícia dos desenhistas industriais, engenheiros, técnicos e especialistas em marketing e *styling* como um todo, para forjar um automóvel com evidentes apelos de “nobreza” e de indicação de superioridade pecuniária dos eventuais proprietários ou usuários.

### Exemplo n.2: B# = Um Edifício Arquitetonicamente pré-Funcionalista

Figura 5.3



**B#** = o edifício em si (na sua totalidade);

**a** = os elementos materiais concretos da construção, dos revestimentos e da organização do espaço construído, que fornecem funcionalidade cândida para a função manifesta do edifício, isto é, servir para proteção, abrigo confortável, repouso, trabalho, lazer. Estes elementos incluem, da maneira mais funcional possível:

divisórias, paredes, janelas, pisos, ambientação e claridade, sistemas hidráulicos, escadas, etc.

**b** = os elementos materiais concretos do edifício (superpostos e integrados aos elementos **a** acima) que visam demonstrar força pecuniária, isto é, capacidade de pagar de seus proprietários ou usuários por estes elementos adicionais, supérfluos e perfunctórios à função manifesta. Como dito anteriormente, estes elementos **b** compõem os ornamentos e os adornos excessivos e complementares à construção e aos revestimentos, e que irão classificar e personalizar, neste caso, os diferentes estilos arquitetônicos (artísticos e institucionais como um todo) de cada período histórico e cada região.

Esta “porção material excessiva ornamental”, i.e., esta “exaltação do imperfeito”, é, seguramente, o palco das grandes disputas conceituais acerca da arte em arquitetura, e a principal disputa, na modernidade, acerca da necessidade ou conveniência destes excessos e ornamentos para uma boa e essencial arquitetura, isto é, para uma boa e adequada organização do espaço construtivo. Além dos debates estéticos gerais acerca da beleza funcional desde o século XVIII, e especificamente desde Hume e Kant, em arquitetura e demais artes decorativas, a partir de H. Greenough, em meados do século XIX, passando por Louis Sullivan, H. Muthesius, Adolf Loos, Mies van der Hohe, Le Corbusier, *et al.*, toda uma corrente funcionalista em arquitetura (e arte) irá *monopolizar* a cena principal dos debates e das proposições construtivas. “*Less is more*”, dirá van der Hohe; e “*o ornamento é um crime*”, dirá Loos, resumindo todo este movimento estético.

**A.1** = a função manifesta do edifício, isto é, o serviço a ser prestado, objetivamente, por esta estrutura, para proteção, abrigo confortável, repouso, trabalho. (ver item **a** acima).

**Bp.1** = a motivação latente do edifício na sua estruturação ornamental conforme descrita esteticamente acima. A *utilidade* a ser usufruída como objeto de reputação para os seus proprietários, projetistas, ou usuários. (ver item **b** acima).

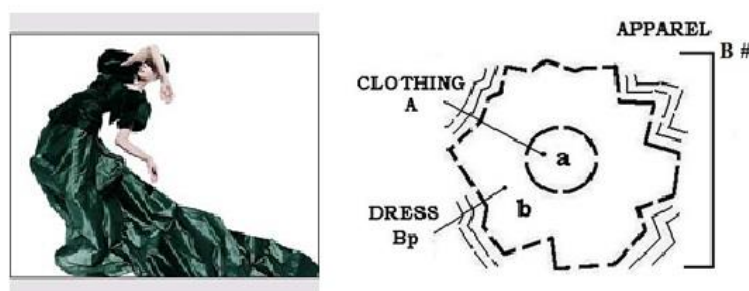
**A** = o *instinct of workmanship* e as eficiências brutas na construção dos edifícios e demais habitações para a serventia humana. Neste caso, a perícia e a eficiência bruta, opaca e impessoal dos arquitetos, engenheiros e demais construtores, no projeto e na confecção do edifício. Aqui, no caso de um edifício arquitetonicamente pré-funcionalista (a Ópera Garnier, de Paris) percebe-se claramente a subordinação (e a conseqüente deformação) do *instinct of workmanship* aos ditames e preceitos pecuniários (isto é, comerciais), através dos preciosismos e requintes do estilo

(neobarroco), da ornamentação e da imputação de nobreza aos excessos da construção e dos próprios revestimentos.

**Bp** = a emulação predatória ou pecuniária, que “orienta” a construção dos edifícios e demais habitações para configurações prioritariamente comerciais e adaptadas ao processo intersubjetivo de competição, emulação e reafirmação do poder pecuniário do “construtor” ou do responsável pela encomenda e provedor; mas especialmente adaptadas, também, ao estilo culturalmente predominante em cada época e local. Neste exemplo, a “eficiência” e a perícia dos arquitetos (especialmente Charles Garnier) e demais construtores para forjar ou arquitetar e construir o edifício “Palais Garnier” (a “Ópera de Paris”) com evidentes apelos peculiares de nobreza e status, especialmente as indicações de nobreza provenientes da estúrdia, da estroinice e da extravagância que o estilo neobarroco reclama e exige.

### Exemplo n.3: B# = Um Vestido de Baile

Figura 5.4



**B#** = o vestido em si (na sua totalidade);

**a** = os elementos materiais concretos do vestido que fornecem funcionalidade para a sua função manifesta (proteção e/ou conforto como peça de vestuário). Neste exemplo, uma parcela diminuta e anorética destes elementos está presentes na confecção total.

**b** = os elementos materiais concretos do vestido (superpostos e integrados aos elementos **a** acima) que visam demonstrar força pecuniária, isto é, capacidade de pagar (no exemplo em apreço, a quase totalidade do objeto).

**A.1** = a função manifesta do vestido **de baile** (o serviço cândido a ser prestado; certamente bem reduzido) (ver **a** acima).

**Bp.1** = a motivação latente do vestido de baile; a utilidade a ser usufruída pelo usuário (certamente a quase totalidade do conjunto - *apparel*) (ver item **b** acima).

**A** = o *instinct of workmanship* e as eficiências brutas na confecção do vestuário (*apparel*), e da tecelagem como um todo, para a serventia humana, isto é, para proteção e/ou conforto como peça de vestuário. Neste caso, a perícia, a eficiência e a objetividade bruta e impessoal dos costureiros na confecção das roupas e das peças de vestuário, isto é, na confecção do vestuário como vestimenta (*clothing*); ou seja, para a sua eficácia. Aqui, no caso de um vestido de baile, percebe-se claramente a submissão, a subordinação (e a consequente deformação) do *instinct of workmanship* aos ditames da comercialização do usuário ou usuária sobre o conforto físico e sobre a própria proteção. (ver Figura 5.4)

**Bp** = a emulação predatória ou pecuniária, que “orienta” a confecção dos vestidos de bailes e demais itens do vestuário e da indumentária como um todo para configurações visando prioritariamente a comercialização e a reafirmação do bom nome dos usuários nestas sociedades. Neste caso, a perícia e a “eficiência” dos estilistas e costureiros na confecção do vestuário como roupagem (*dress formally*). (ver Figura 5.4) Esta propensão “orienta”, ademais, toda a “Indústria da Moda” (*the Fashion Industry*) de todas as etapas predatórias; ou melhor, “orienta” toda a *Fashion Business*.

Como vimos no início do capítulo 3, nas palavras do próprio Veblen, e utilizando-se os símbolos acima para este próprio exemplo (os grifos e os símbolos são meus):

No **vestuário** humano (**B#**) o elemento de **roupagem** (**b**) é prontamente distinguível do elemento de **vestimenta** (**a**). As **duas funções** (**A.1** e **Bp.1**) – de roupagem e de vestimenta – são em grande extensão servidas pelos mesmos materiais ... (Veblen 1894a, 65)

Assim, em resumo, podemos compactar as forças e os elementos vistos acima nos três exemplos, e no capítulo 4, e afirmar que todos os objetos, produtos, construções e estruturas tangíveis, em culturas pecuniárias ou competitivas predatórias, como as nossas, possuem:

(i) uma *família* de forças, propensões, instintos e elementos econômicos e industriais; elementos de serventia e eficiência brutas, funcionais para a plenitude da vida do indivíduo e do grupo; serviços a serem prestados (pelo objeto ou pela construção); possuem uma *utility in the first instance*, conforme Veblen designou.

[ **A** --- **cA** ---> (**A.1** e **a**) ]

Tal conjunto (i) pode ser sintetizado pela expressão *Industry* (*Indústria*) no amplo espectro da obra de Veblen. Notar que os elementos concretos **a** servem,

materialmente, às intenções e às propensões e comportamentos (incorpóreos) **A**, **cA** e **A.1**.

Para Veblen, todos os produtos e objetos confeccionados pelo homem, de todas as culturas, inclusive as predatórias, possuem algum traço ou rasto desta “família de forças” de serventia.

(ii) uma *família* de energias, proclividades, inclinações e elementos comerciais, de utilidade circunscrita ao processo de emulação pecuniária, obtenção, elevação ou manutenção de reputação, status, e apreciação comercial dos proprietários destes objetos e construções; possuem um *indirect or secondary use*; uma “utilidade secundária” (*secondary utility*), que é precisamente a demonstração da capacidade de pagar (*ability to pay*), e de desperdiçar de seus proprietários. Tais itens são *predominantes* em culturas competitivas, isto é, encobrem, sufocam e sequestram os itens (i) acima.

[ **Bp --- cBp ---> (Bp.1 e b) ]**

Tal conjunto (ii) pode ser sintetizado, correlativamente, pela expressão *Business* no amplo espectro da obra de Veblen. Notar que os elementos concretos **b** servem, materialmente, às intenções e às propensões e comportamentos (incorpóreos) **Bp**, **cBp** e **Bp.1**.

... Um artigo pode ser de **serventia** (*useful*) e **supérfluo** (*wasteful*) **ao mesmo tempo**, e a sua utilidade para o consumidor pode caracterizar-se pelo uso ou pelo desperdício **nas mais variadas proporções**. Os bens de consumo, e até mesmo os bens de produção, geralmente revelam os dois elementos combinados, componentes que são da sua utilidade; ... Mesmo nos artigos que à primeira vista parecem servir à pura ostentação, é sempre possível captar a presença de algum propósito, pelo menos ostensivo; ... Seria arriscado afirmar que um propósito de serventia está sempre ausente da utilidade de qualquer produto ou serviço, por mais óbvio que o seu propósito primordial e principal elemento seja o desperdício conspícuo; e seria apenas um pouco menos arriscado afirmar, em relação a qualquer produto originalmente de serventia, que o elemento de desperdício nada tenha a ver, imediata ou remotamente, com o seu valor. (Veblen, 1899a, 48) (os grifos são meus)

Em 2002, o Prof. John Heskett, em seu livro *Design*, embora não citando Veblen, resumiu adequadamente estes dois conjuntos de elementos (e forças) acima teorizados por Veblen:

... entre os dois extremos em que a **utilidade** ou o **significado** podem ser claramente identificados como característica predominante, há inúmeros produtos que **unem eficiência e expressão** numa impressionante **variedade de combinações**. Uma luminária pode ser classificada como objeto utilitário, uma vez que gera iluminação, mas ao mesmo tempo pode ser uma expressiva escultura muito pessoal e idiossincrática. Aparelhos de jantar, talheres e taças servem a propósitos específicos em uma refeição, mas também podem ser apresentados numa infinidade de formas, muitas vezes de decoração complexa. Talvez o exemplo clássico de nossa era seja o automóvel, que, além de útil para transportar pessoas e objetos de um lugar a outro, tem sido, desde que surgiu, uma extensão do ego e do estilo de vida dos proprietários. Os automóveis Rolls-Royce, por exemplo, não são apenas exemplos imponentes de habilidade técnica, mas também um símbolo de realização pessoal em todo o mundo. (Heskett, 2002, 38-39) (os grifos são meus)

### Considerações Adicionais sobre o Vestuário como Expressão das Culturas Pecuniárias e a Moderna Teoria das Marcas Comerciais, *Branding*, etc.

Assim como muitos outros antropólogos, psicólogos, e teóricos sociais da época, Veblen estudou minuciosamente o vestuário e a indumentária como um todo. Por exemplo, o Capítulo 7 (*Dress as an Expression of the Pecuniary Culture*) de seu mais famoso livro *The Theory of the Leisure Class* (1899), reproduz e amplia as reflexões de seu importante artigo de 1894 (*The Economic Theory of Woman's Dress*), conforme vimos no capítulo 3 deste livro.

Porém, não foi curiosidade aleatória de Veblen a escolha do vestuário como objeto de atenção para a teoria econômica. O vestuário, como ele mesmo indicou, sendo uma linguagem não verbal, coloca em evidência, *prima facie*, as simbólicas ou reais condições pecuniárias do indivíduo.

... Outros modos de por em evidência a nossa situação pecuniária servem a seus fins com eficácia, e há muitos em voga, sempre e por toda a parte; mas o dispêndio com o vestuário leva vantagem sobre a maioria, pois o nosso traje está sempre em evidência e proporciona logo à primeira vista uma indicação da nossa situação pecuniária a todos quantos nos observam. (Veblen 1899a, 77)

Nestes trabalhos, Veblen apresenta, entre outras questões, três princípios que orientam o trajar-se adornadamente (*dress formally*), princípios estes coerentes com a sua norma do desperdício conspícuo e da reputação pecuniária: (i) dispendiosidade conspícua (“o vestuário deve fornecer evidência da habilidade do grupo econômico do usuário de pagar por coisas que não possuem qualquer serventia para qualquer

um”); (ii) inaptidão (“o vestuário deve não somente ser dispendioso, mas também deve ficar evidente para os observadores que o usuário não está engajado em qualquer tipo de trabalho produtivo”); (iii) novidade (“o vestuário não apenas deve ser conspicuamente dispendioso e incômodo; deve, ao mesmo tempo, estar na moda”). (Veblen, 1899a, 78-79)

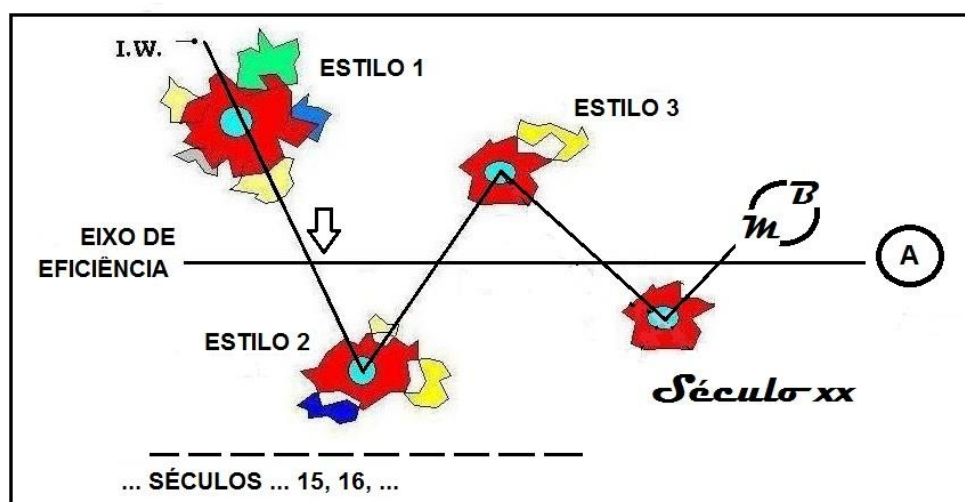
Tanto nos objetos, construções e estruturas como um todo, como no vestuário em particular, em culturas predatórias pecuniárias “*Achamos as coisas belas, bem como úteis, na mesma proporção em que são caras*”; ou, visto de outro ângulo, “*a fim de ser reputável o objeto precisa ser dispendioso*”. (*in order to be reputable it must be wasteful*). (Veblen, 1899a, 46; Cap. VI)

O que é importante ressaltar é que Veblen apresenta, em sociologia e em economia, a primeira teoria (coerente) acerca das mudanças das modas e dos estilos no vestir-se; e tal teoria é de suma importância para explicar não apenas a efemeridade essencial das modas e dos estilos, mas também *todas* as mudanças (inclusive tecnológicas) do sistema capitalista industrial moderno, explicação esta válida, inclusive, para muitas mudanças das demais etapas da cultura predatória.

Toda mudança de estilo, da moda, e dos demais aparatos do vestuário, encontra-se sob a vigilância, a gerência e a orientação inevitável da norma do desperdício conspícuo e da reputação pecuniária. Assim, a busca de novidades sucessivas, como corolário da *conspicuous expensiveness* das culturas pecuniárias, isto é, a depreciação cerimonial acelerada das modas e das peças do vestuário, (para demonstrar capacidade de pagar), atrelada à instintiva propensão à eficiência (ou *instinct of workmanship*) que acompanha o homem incessantemente, conduz a moda, os estilos, e as configurações em geral, para a sua essencial efemeridade. Isto porque os estilos e a moda, apesar de serem empurrados para um **eixo de eficiência “A”** (ver Figura 5.5), não permanecem jamais neste eixo, uma vez que a emulação e a reputação pecuniária, condição essencial de apreciação social do indivíduo no grupo, continua prevalecendo e policiando qualquer desvio na direção de uma cândida funcionalidade; e logo então o novo estilo irá domiciliar-se em uma configuração que só aparentemente mostra-se como funcional, prática ou objetiva.

A Figura 5.5 mostra esta dinâmica cíclica paradoxal das sucessões dos estilos e das modas, em torno de um eixo de funcionalidade (absoluta) **“A”** *jamais alcançado*.

Figura 5.5



Além do processo cíclico das sucessões de estilos e modas, é interessante notar que durante a vigência, aceitação e disseminação de um certo estilo (disseminação esta que é a própria *moda*) (ver Figura 9.1), o processo competitivo entre os indivíduos – e mesmo entre as empresas - para a ostentação crescente dos elementos funambulescos e retóricos que definem e compõem o estilo, leva a moda a manifestar-se cada vez mais como uma coleção crescente de extravagâncias, estroinices e *barrocos*; e o **estilo**, então, dado o grotesco explícito de suas manifestações, degenera e começa a desaparecer. Este processo de expansão crescente dos elementos e dos componentes dos estilos (na vigência da moda, isto é, o “exagero da moda”) é conhecido, internacionalmente, como Lei de Poiret; decorrente do reputado estilista e *fashion designer* francês do início do século XX, Paul Poiret. Entretanto, foi Veblen quem explicou, no final do século XIX, as razões pelas quais este processo ocorre nos diferentes estilos (das modas e mesmo de outros objetos).

Um dos princípios da moda parece ser o de que, uma vez aceito o exagero, ele se torna cada vez maior. (Laver, 1982, 179)

Em fins da década de 1950, a Lei de Poiret, segundo a qual toda moda acaba em excesso, estava sendo indubitavelmente demonstrada no setor automobilístico (norte americano) ... Durante a maior parte da década de 1950, os desenhistas da General Motors decidiram que a tendência em matéria de silhueta devia ser no sentido de carros cada vez mais compridos, cada vez mais baixos, e cada vez mais largos nas extremidades. Em 1959, um diretor da indústria automobilística confessava: “Em comprimento, atingimos o fim da pista”. (V. Packard, 1965, 78-79)

E Veblen concluirá:



Para um motivo criador, capaz de servir como motivo de invenção e inovação no campo da moda, pode-se afirmar ... que cada inovação sucessiva no setor da moda constitui um esforço para alcançar alguma forma de exibição mais aceitável ao nosso sentido de forma, cor ou eficiência – mais aceitável do que aquela que ela desloca; ... mas como cada inovação está sujeita à ação seletiva da norma do desperdício conspícuo, o âmbito no qual essa inovação se pode efetuar é algo restrito. A inovação não só tem de ser mais bela, ou, talvez, menos frequentemente chocante do que a inovação substituída (i.e., anterior), mas precisa igualmente ficar à altura do padrão perdulário e de dispêndio aceitável.

Pareceria à primeira vista que o resultado de semelhante luta implacável para atingir o belo em questão de vestuário deveria ser uma aproximação gradual da perfeição artística. ... ou a forma humana.

O padrão de respeitabilidade pecuniária requer uma demonstração de dispêndio supérfluo; mas todo desperdício repugna ao gosto inato. Já se indicou aqui a lei psicológica de que todos os homens – e talvez as mulheres em grau mais alto - detestam a futilidade, seja no esforço ou nos gastos ... Mas o princípio de desperdício conspícuo requer gastos evidentemente fúteis; e o dispêndio perdulário conspícuo resultante no vestuário é, portanto, intrinsecamente feio. Daí que, em todas as inovações de vestuário, cada detalhe acrescentado ou alterado se esforce por evitar uma imediata condenação, mediante a exibição de algum propósito ostensivo, ao mesmo tempo em que a exigência do desperdício conspícuo impede que a finalidade dessas inovações se torne outra coisa que não um certo pretexto transparente.

... raramente a moda se furta à simulação de alguma utilidade ostensiva. A utilidade ostensiva dos pormenores elegantes do vestuário é, entretanto um fingimento tão transparente e sua futilidade substancial em breve nos chama tão cruamente a atenção, que logo ele se nos afigura intolerável e, em consequência, buscamos refúgio em um novo estilo. Mas o novo estilo tem igualmente de se conformar com a exigência do desperdício e da futilidade bem conceituados. Essa, porém, se torna em breve tão odiosa como a do seu antecessor; e o único remédio que a lei do desperdício nos permite é procurar alívio em uma nova criação igualmente fútil e igualmente insustentável. Daí a feiura essencial e a incessante mudança da moda em questões de vestuário. (ver esta dinâmica na Figura 5.5) (Veblen, 1899a, 80-81)

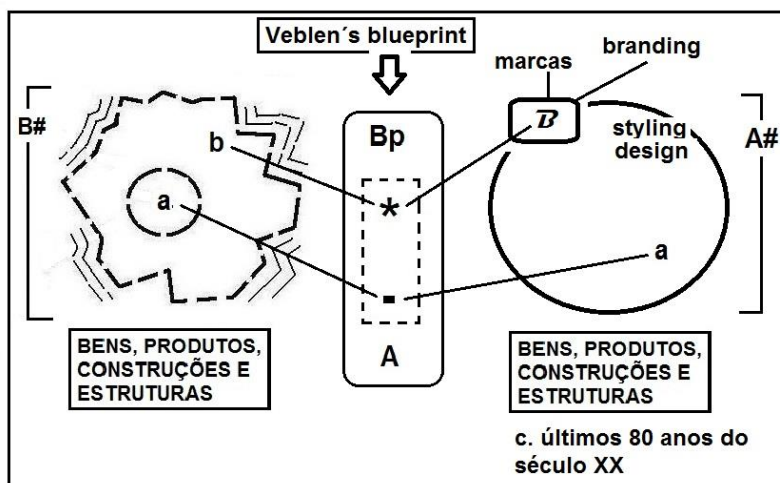
## A Pioneira Contribuição de Veblen para uma Moderna Teoria das Marcas, *Brand-Names* e *Styling*

Além de uma criativa e mesmo genial teoria da mudança tecnológica e dos produtos, Veblen forneceu as bases para uma complexa teoria das modernas marcas de comércio, indústria, e demais signos distintivos cobertos pela propriedade industrial.

Veblen percebeu, de forma pioneira, que a exposição conspícua de elementos materiais (supérfluos e extravagantes) **b**, para a emulação, estava sofrendo uma transformação importante em sua época (e no século XX); e de fato nos próprios estilos de vestuário, da moda, e nos demais produtos industriais e de consumo. Supunha Veblen que o *instinct of workmanship*, esta irrevogável força para a eficiência econômica bruta, “liberto”, uma vez mais, a partir da era do artesanato na Europa moderna, e especialmente a partir da Revolução Industrial, estaria moldando e revolucionando o moderno sistema produtivo, consolidando um moderno sistema industrial mecânico tecnológico altamente padronizado e interconectado (conforme veremos no próximo capítulo), com consequências marcantes para a própria estética industrial. A padronização e as demais *regras* opacas de funcionalidade bruta do processo mecânico estariam forçando uma economicidade e funcionalidade formal, construtiva, e mesmo substancial, em todos os objetos e processos. Como magistralmente sintetizou Siegfried Giedion no título de seu livro clássico: *Mechanization Takes Command* (*A Mecanização Assume o Comando*), de 1948.

Esta tendência de funcionalidade, eficiência, e padronização crescente que o processo mecânico estava ditando para todos os objetos, processos industriais, construções, estruturas, e mesmo comportamentos e diversões, faria com que os indicadores de ostentação pecuniária iriam ou poderiam domiciliar-se em outros *lugares* ou em outras expressões e práticas sociais (além da exposição habitual de enormes cabedais de desperdícios materiais). Estes novos índices ou indicadores, em linguagem simples e direta, podemos concluir, são as marcas de comércio e indústria, e demais signos que estariam indicando o good-will do objeto portado. E, por contaminação, elevando o good-will, a reputação ou o status do usuário, *e.g.*, de uma peça de vestuário. (ver Figuras 5.6 e 5.7)

Figura 5.6



A reputação (ou good-will) que o desperdício material (quantitativo) **b** oferecia ao usuário, pela exposição conspícua da sua capacidade de comandar importantes quantidades de recursos econômicos materiais, logo dispendiosos, (isto é, seu capital [cabedal] tangível) concentrar-se-á, doravante, em um pequeno e sutil, quase incorpóreo, índice de força pecuniária: a marca de comércio ou *brand name* **B** (ver Figura 5.6). Entretanto, este pequeníssimo índice de força comercial pode significar um imenso capital intangível, tanto para o indivíduo, como para as empresas comerciais, desde que concentre um estoque e uma potência pecuniária significativa.

... um estudo da DaimlerChrysler ... descobriu que imagens de carros esportivos ativam, no cérebro masculino, os mesmos centros de recompensa que álcool e drogas. ... Aparelhos de neuroimagem da Ludwig-Maximilians University, em Munique, confirmaram que nossas mentes se iluminam mais rapidamente e de forma mais positiva em resposta a marcas bem conhecidas que a marcas menos famosas. (Naish, 2010, 33)

O importante para Veblen sempre foi explicar que o indivíduo, em culturas pecuniárias, necessita demonstrar, prioritariamente, força ou habilidade de pagar e, adicionalmente, indicar que suas atividades associam-se ao processo aquisitivo – pecuniário – comercial, e não ao processo produtivo ou econômico *stricto sensu*. Se esta indicação provém do ócio conspícuo e da predação crua e direta, do consumo conspícuo de bens, da exposição de dispêndio conspícuo de elementos materiais que porta ou carrega consigo, ou de um índice ou marca absolutamente sutil de indicação daquela habilidade (desde que acompanhada de inerente prestígio pecuniário), a *função* latente deste comportamento ou exposição estaria operando em plenitude, i.e.,

a elevação de status e a comercialização do bom nome, sem a necessidade de excessos grotescos evidentes (como dos séculos anteriores).

Veblen sempre deixou claro que os indivíduos, em sociedades predatórias ou competitivas, buscam não o desperdício em si, mas o índice que este desperdício opera na sociedade.

Não é que os usuários ou os consumidores destes bens compostos de desperdícios desejem o desperdício. Eles desejam manifestar suas habilidades para pagar ou despendar. (Veblen, 1894a, 70)

E é exatamente isto o que as modernas marcas de comércio e indústria fazem: indicam – não prioritariamente a funcionalidade do objeto ou processo, que é secundário, e nem mesmo a origem dos mesmos – mas sim a capacidade pecuniária do portador. É o prestígio e o good-will colados na Marca “cara” (dispendiosa) que é buscado pelo usuário-consumidor, i.e., o que o consumidor busca é transferir o good-will da marca/produto para si, e desfrutar, por contaminação e infecção, deste good-will, ostentando-o para os demais indivíduos do grupo.

Como visto acima, o antigo aparato de desperdícios tangíveis, de excessos materiais dos artigos de vestuário (e de inúmeros outros produtos) concentram-se (*urbanizam-se*), agora, na marca moderna, no *styling*, nos designs contemporâneos altamente funcionais, nas “denominações de origem”, etc. Isto não significa dizer que o desperdício material **b** tenha desaparecido totalmente das configurações e das construções econômicas recentes e comercializadas, i.e. que tenham deixado de cumprir as suas heroicas motivações, pois as análises de Veblen não são taxonômicas e sim evolucionárias. Ou seja, os desperdícios materiais em consumo pecuniariamente decente, e o desperdício conspícuo de riquezas corpóreas encontram-se suprassumidos nas etapas mais recentes do capitalismo financeiro de nossa presente época.

O texto abaixo de Veblen, de 1899, é, portanto, de um pioneirismo impressionante.

Nos últimos cem anos, tem havido uma tendência perceptível, ... de abandonar os métodos de dispêndio e o uso de símbolos de ociosidade que seriam desagradáveis – símbolos que, em seu tempo, teriam servido para algum fim, mas cuja continuação nas classes mais altas da sociedade atual seria um trabalho supérfluo; ...

Esses índices e outros, que se lhe assemelham na audácia com que apontam aos observadores a inutilidade habitual das pessoas que os adotam, foram substituídos

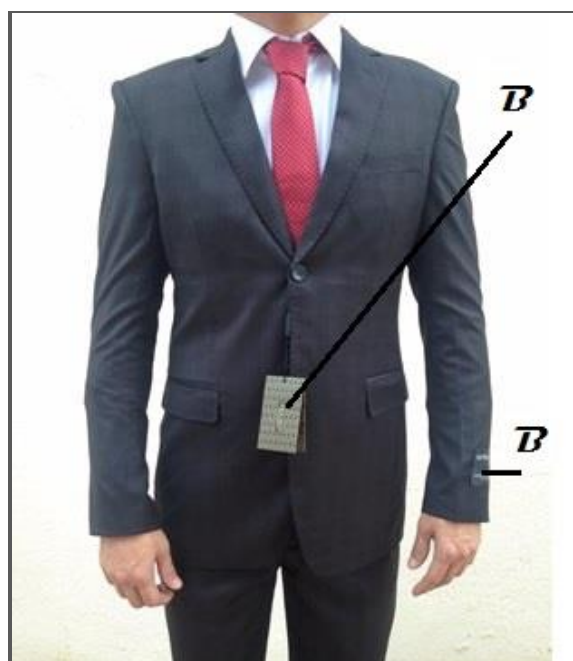
por muitos outros, por métodos mais delicados ao exprimir um fato idêntico; métodos que não são menos evidentes ao olhar experimentado daquele círculo seletivo cujo bom conceito é principalmente desejado. O método primitivo e mais cru da propaganda se manteve firme todo o tempo em que o público, ao qual o empresário ou exibidor tinha de apelar, compreendia vastas parcelas da comunidade não adestradas em captar as delicadas variações nas provas de riqueza e ócio.

O método de propaganda sofre um requinte sempre que uma classe rica e suficientemente vasta evolui – classe essa que goza de lazeres para adquirir perícia na interpretação dos indícios mais sutis de dispêndio. O vestuário “berrante” torna-se ofensivo à pessoa de gosto, evidência que ele é proveniente do desejo indevido de atingir e impressionar as sensibilidades deseducadas do vulgo. Para o indivíduo bem educado, o que importa é a estima honorífica que lhe é concedida pelo gosto cultivado dos membros de sua própria classe superior. Uma vez que a classe rica tanto se ampliou, ou que o contato do indivíduo da classe ociosa com os membros de sua própria classe se tornou tão vasto, de modo a constituir uma ambiência humana suficiente para as finalidades honoríficas, nasce uma tendência a excluir dela os elementos mais baixos da população, até mesmo na mera qualidade de espectadores cujo aplauso ou censura deveriam ser buscados. O resultado de tudo isso é um refinamento de métodos, uma utilização de dispositivos mais sutis, e uma espiritualização do esquema simbólico do vestuário. À medida que a comunidade avança em cultura e riqueza, a “habilidade para pagar” é posta em evidência por meios que requerem progressivamente uma melhor discriminação do observador. Essa melhor discriminação entre os veículos de propaganda é com efeito um elemento da cultura pecuniária mais alta. (Veblen, 1899, 85)

Assim, e como veremos adiante, da mesma forma que os indivíduos buscam sucessivamente a elevação de sua reputação e seu good-will, uma parte dos investimentos prioritários das empresas modernas ocorrerá em marketing, propaganda, *hoarding*, ou qualquer outro artifício de exposição conspícua (positiva) de sua imagem, i.e. nestas *fabricações organizadas de convicções populares* (*organized fabrication of popular convictions*) como se referia Veblen aos aportes em marketing das modernas corporações. Todas as práticas e expedientes passam a ter valimento para a expansão e a exposição da imagem dos empreendimentos e a sedução dos consumidores, até mesmo os expedientes mais sórdidos possíveis, como por exemplo as campanhas de marketing de certa empresa de bebida energética internacionalmente conhecida, ou a utilização de imagens subliminares. O objetivo sistemático da estratégia empresarial moderna, portanto, como veremos no capítulo 7,

é a elevação do good-will do empreendimento como um todo, um dos itens mais importantes, senão o mais importante, de seu capital intangível, muitas vezes mais importante do que qualquer esforço de investimentos em inovação tecnológica funcional ou industrial *stricto sensu*.

**Figura 5.7**



## Capítulo 6

### O esquema Teórico de Veblen no Moderno Sistema Industrial. O Capitalismo Corporativo Financeiro

*“All business sagacity reduces itself in the last analysis to judicious use of sabotage”* (Veblen, 1917); Ou

*... mantendo “buracos enlameados” com a finalidade de cobrar dos demais para retirá-los dos mesmos.*

Veblen foi o primeiro economista a fornecer uma teoria consistente sobre o funcionamento do moderno capitalismo financeiro (o *moderno sistema industrial*, como ele também designou). Seu segundo livro, *The Theory of Business Enterprise* (TBE), de 1904, é um dos livros mais importantes de economia do século XX, e, juntamente com uma série de outros artigos e livros (*Industrial and Pecuniary Employments*, 1902; *On the Nature of Capital*, 1908; *The Engineers and the Price System*, 1921; *Absentee Ownership. The Case of América*, 1923), formam o conjunto essencial de reflexão de Veblen sobre os empresários modernos, os rentistas ausentes (*the business men, the absentee owners*), e sobre o funcionamento das modernas corporações e o papel hegemônico destas nos destinos da civilização contemporânea.

Veblen não foi o primeiro a especificar, no campo da economia e da teoria social, que a nossa época atual encontrava-se sob o domínio de novas forças e novas características econômicas (basicamente o que os autores alemães designavam, já no século XIX, por *Economia de Crédito - Kreditwirtschaft*); ou, em outras palavras, por uma nova forma de capitalismo: o capitalismo financeiro corporativo; pois outros, antes de Veblen - como por exemplo Werner Sombart, Henry MacLeod, Karl Knies *et al.* - já haviam claramente estabelecido algumas grandes diferenças históricas descritivas. Entretanto, Veblen foi o primeiro a teorizar consistente e sistematicamente tal sistema econômico contemporâneo, com a publicação de seu segundo livro, em 1904, *The Theory of Business Enterprise*. Ou seja, bem antes de R. Hilferding publicar seu conhecido texto: *Das Finanzkapital*.

Há uma passagem bem interessante na história do pensamento econômico sobre a importância deste segundo livro de Veblen: John Hobson, bem no início do século XX, estava fazendo uma revisão de um de seus principais livros sobre o capitalismo moderno para uma nova edição (originalmente publicado em 1894: *The Evolution of Modern Capitalism*). E Veblen já era um teórico social e economista internacionalmente conhecido. Quando Hobson, na Inglaterra, soube que Veblen estava redigindo um livro sobre *teoria da empresa de negócios*, Hobson confidenciou



a colegas que iria esperar a publicação de Veblen para só então terminar a revisão de seu livro. Pois estava certo Hobson de que Veblen iria fazer análises extremamente úteis e originais. E assim aconteceu. Na nova edição deste livro de Hobson, Veblen é regularmente citado, especialmente no capítulo dez. Em 1936, Hobson publica, inclusive, um livro específico sobre Veblen.

Em 1901, isto é, dois anos após a publicação de *The Theory of the Leisure Class*, Veblen publica um extenso e importante artigo intitulado *Industrial and Pecuniary Employments*. É neste artigo que Veblen expõe, pela primeira vez, parte dos traços essenciais de sua teoria sobre o moderno funcionamento do capitalismo financeiro: o moderno sistema industrial.

No ano seguinte, 1902, Veblen começa a lecionar um novo curso na Universidade de Chicago, intitulado *Relation of the State to Industrial Organization*, cujo tema central era o funcionamento e a estrutura dos trustes e das empresas de negócios (as Corporações modernas). (Em 1904 este curso muda de nome, para *The Organization of Business Enterprise*). E em 1903, Veblen publica o artigo *The Use of Loan Credit in Modern Business*.

Entre 1903 a 1904 Veblen publica, ainda, no JPE (*Journal of Political Economy*), entre outros, sete *Reviews* de livros importantes sobre o capitalismo moderno: (i) *Der moderne Kapitalismus*, de Werner Sombart; (ii) *L' Imperialisme allemand*, de Maurice Lair; (iii) *Imperialism: A Study*, de J.A. Hobson; (iv) *The New Empire*, de Brooks Adams; (v) *Financial Crises and Periods of Industrial and Commercial Depression*, de Theodore Burton; (vi) *Kartell und Trust: Vergleichende Untersuchungen über dem Wesen und Bedeutung*, de S. Tschievsky; (vii) *Zur Genesis des modernen Kapitalismus: Forschungen zur Entstehung der grossen bürgerlichen Kapitalvermögen am Ausgang des Mittelalters und zu Beginn der Neuzeit, zunächst in Augsburg*, de Jacob Strieder.

Veblen vinha trabalhando, portanto, sistematicamente, na confecção de seu segundo livro, que desejava intitular de “O Capitão de Indústria: um Romance” (*The Captain of Industry: a Romance*), conforme confidenciou a seu amigo e ex-aluno Wesley Mitchell.

Os conceitos apresentados por Veblen em seu artigo de 1901 (*Industrial and Pecuniary Employments*), assim como suas preleções e aulas na Universidade de Chicago, serão, então, ampliados e aprofundados em seu segundo livro, *The Theory of Business Enterprise* (TBE), de 1904. De fato, TBE é uma expansão deste seu artigo de 1901 e de todas as suas demais reflexões sobre o tema, e *finaliza* o seu



esquema teórico, esquema este que vinha construindo desde as últimas décadas do século XIX.

... *The Theory of Business Enterprise* é essencialmente uma expansão do artigo *Industrial and Pecuniary Employments*, de 1891. ...

... Tão inter-relacionados estão os vários trabalhos de Veblen que cada um parece conter os temas dos outros. Veblen parece estar tocando várias melodias ao mesmo tempo. ... Se o termo “sistema” é para ser aplicado à obra de Veblen, então, *The Theory of Business Enterprise* completa o seu “sistema”. (Dorfman, 1934, 223-224-225)

Compreender perfeitamente a análise socioeconômica de Veblen sobre o moderno capitalismo financeiro, isto é, o domínio contemporâneo das Corporações e dos homens de negócios (*the absentee owners*), sobre o sistema industrial mecânico produtivo (*Industry*), necessita a compreensão, concomitante, de três conjuntos conceituais: (i) é necessária a compreensão das características essenciais do moderno sistema tecnológico e industrial mecânico; (ii) a compreensão das etapas principais da evolução moderna dos homens de negócios (desde os clássicos *captains of industry* até os *investment bankers* atuais); e (iii) a compreensão da estrutura financeira e de capitalização, jurídica, e administrativa das modernas corporações, estrutura esta bem distinta das fases iniciais do desenvolvimento dos empreendimentos econômicos típicos de final do século XVIII até meados do XIX.

A Figura 6.1 apresenta estes três conjuntos de conceitos, e a forma como estão integrados na teoria de Veblen.

**Figura 6.1**



A análise do capitalismo moderno de Veblen, ao integrar e mesclar os três conjuntos de conceitos expostos na Figura 6.1, seria coberta, hoje, no estudo formal das faculdades de Economia e de Administração de Empresas, por cerca de seis

disciplinas relativamente autônomas. São temas cobertos, hoje, pela Macroeconomia; pela Microeconomia; pelas Finanças Empresariais; pelo Marketing; pela Organização Industrial; e pela História empresarial.

É importante salientar que esta forma de análise econômica de Veblen, integrada e *gestáltica*, abrangendo várias especialidades, era comum e prática generalizada dos autores das muitas áreas de teoria social e, particularmente, da economia e da “administração de empresas”. Somente a partir da década de 30 do século XX, aproximadamente, é que o estudo de economia, *stricto sensu*, começa a abordar e estudar formalmente e separadamente temas que eram tratados, até então, de maneira conjunta. Por exemplo: (i) as especializações em microeconomia e macroeconomia aparecem somente a partir da década de 30 do século XX; (ii) o estudo formal da disciplina Organização Industrial ocorre apenas na década de 50 do século XX, especialmente após o lançamento, em 1952, do *Journal of Industrial Economics*.

Esta forma integrada de Veblen tratar os diversos temas em sua análise do capitalismo moderno - e também da sua original análise do consumo e da acumulação de riquezas, conforme vimos nos capítulos anteriores - além de ter sido uma prática generalizada até então, possui, para Veblen, uma intenção adicional. Embora possamos abordar as unidades produtivas (as empresas) em suas particularidades (como veremos adiante, inclusive), a vida destas unidades produtivas (assim como a vida dos indivíduos), não pode ser corretamente compreendida fora do todo social e institucional em que se constitui, se estabelece, e evolui.

Contrário às parábolas neoclássicas sobre a economia de Robinson-Crusoé, o homem vive em grupo. Veblen escreveu que ... “em termos econômicos o homem nunca viveu uma vida isolada ou autossuficiente como um indivíduo ... Em termos humanos, tal coisa é impossível”. (McCormick, 2006, 30; Veblen, 1919, 324)

Assim, como não existe o homem isolado do grupo, também não há realidade no tratamento unívoco das empresas fora do contexto produtivo social e da própria sociedade. Este ponto é bem enfatizado por Veblen também quando explica o caráter social, coletivo, e evolucionário do conhecimento tecnológico. Não há produção econômica fora do contexto social; e o desenvolvimento tecnológico é sempre dependente do estado das artes industriais da comunidade, principalmente do estoque de conhecimentos e de técnicas herdadas do passado.

Informação e proficiência (tecnológica) nos “modos e meios” da vida, encontram-se investidas e disseminadas no grupo como um todo; e com exceção de acréscimos obtidos de outros grupos, a tecnologia é o produto de um determinado grupo,

embora não produzida por uma simples geração unicamente ... (Veblen, 1919, 325-326)

A questão é que os indivíduos sabem somente uma pequena fração do que toda a comunidade sabe. Quanto mais sofisticada for a tecnologia, menor a fração que cada indivíduo pode saber. Adicionalmente, o conhecimento de um indivíduo possui valor, geralmente, apenas no contexto da sociedade. ... O fato de que instituições legais modernas permitam que indivíduos possam patentear peças ou partes do conhecimento não altera a natureza comunitária e comum da tecnologia. (McCormick, 2006, 31-32)

## Empregos Industriais e Pecuniários, e a Evolução dos *Captains of Industry*

Logo na Introdução de *The Theory of Business Enterprise* Veblen afirma:

O homem de negócios, especialmente o homem de negócios dotado de grande influência e vastos meios de ação, tornou-se uma força preponderante na indústria, porque, por meio do mecanismo dos investimentos e dos mercados, ele controla as fábricas e os processos técnicos, e estes regulam a marcha e determinam a direção dos demais. ... Na medida em que o teórico almeja explicar os fenômenos econômicos especificamente modernos, sua investigação deve colocar-se no ponto de vista do homem de negócios, já que é desse ponto de vista que o curso desses fenômenos é dirigido. (Veblen, 1904, 2)

Para Veblen, um dos aspectos centrais da explicação do moderno sistema industrial, isto é, do capitalismo moderno, é a clivagem histórica que ocorreu, nos primórdios da expansão do sistema mecânico de produção – como resultado da expansão da Revolução Industrial, dos mercados, e do crescimento populacional –, entre as funções exercidas pelos empresários ou homens de negócios, em suas empresas e seus negócios.

E uma das críticas mais contundentes de Veblen contra a *received economics* - contra a teoria econômica de sua época - era exatamente a falta de percepção dos diversos economistas em perceber esta clivagem essencial, esta separação entre dois tipos de atitudes e, principalmente, de interesses e funções dos homens de negócios na vida econômica e, *a fortiori*, da própria estrutura dos empreendimentos econômicos modernos.

Conforme vimos no capítulo 2, os *empresários*, que no período da era do Artesanato e nos períodos iniciais da indústria mecânica moderna, ainda tinham vinculações e contatos diretos, e mesmo interesses próximos, com os processos produtivos e

tecnológicos, irão, paulatinamente, afastando-se destes processos, e especializando-se nas atividades ditas financeiras e contábeis de seus negócios e dos mercados. Seus cálculos, suas projeções, seus planejamentos e suas estratégias, ganham, sucessivamente, e de forma prioritária, o contorno pecuniário e meramente mercantil. Cada vez mais os empresários perderão o contato direto com qualquer item que diga respeito ao funcionamento mecânico e tecnológico de seus próprios negócios.

Para Veblen, era extremamente claro que a teoria da equivalência distributiva dos rendimentos dos fatores produtivos da teoria econômica oficial, que pregava (e ainda apregoa) a tautológica e taxonômica assertiva da “justa remuneração a qualquer fator produtivo que receba tal remuneração”, ou seja, todo fator (econômico) que receba uma contribuição pecuniária recebe-o corretamente, na medida exata e *justa* de sua contribuição ao processo econômico e à sua *produtividade* (marginal), era a razão pela qual os economistas de sua época não conseguiam perceber como o moderno sistema industrial efetivamente funcionava.

Para Veblen, era cada vez mais evidente que na vida econômica moderna um conjunto importante de pessoas, ou classes, recebiam rendas (significativas) mas não possuíam, mesmo que remotamente, qualquer vinculação com a produção de bens ou de serviços de serventia, isto é, não estavam vinculadas diretamente às ocupações mecânicas e produtivas; portanto, seus rendimentos não podiam ser explicados ou justificados pelas suas produtividades. Ou seja, era evidente a existência de inúmeras atividades que eram lucrativas mas não possuíam serventia para a comunidade como um todo.

A característica essencial destas atividades, destes *empregos pecuniários*, como definiu Veblen, é que estas pessoas, ou classes, lidavam e lidam com *valores* pecuniários, com a troca de *valores* pecuniários, ou com a troca de propriedades nos mercados; lidavam e lidam, fundamentalmente, com a compra e a venda, e só indiretamente estavam e estão vinculadas aos processos mecânicos e industriais. O foco destas atividades pecuniárias é a alteração da distribuição de renda e de riquezas da comunidade. E tal *intervenção* só incidentalmente, e raramente, possui a intenção de elevar a produção.

Para os homens de negócios modernos, a distribuição e a circulação de bens é um meio para auferir lucros e elevar suas propriedades e riquezas, e não um fim a ser alcançado, isto é, para suprir as necessidades objetivas e reais das sociedades.

Estas pessoas visam oportunidades lucrativas no processo de distribuição de valores e de propriedades. Visam regatear e barganhar vantagens pecuniárias nos mercados

(*the higgling of the market*, como afirmou Veblen). São empregos e atividades pecuniárias como um todo. A régua de referência nas decisões de compra e venda destas pessoas é o “sistema de preços”, e suas habilidades, basicamente, são as inúmeras manobras astuciosas de obtenção de vantagens (pecuniárias) no processo de compra e venda de valores ou de propriedades.

Os empregos e as atividades industriais, por outro lado, começam e terminam exatamente fora da barganha do mercado (*outside the higgling of the market*). Os empregos industriais lidavam e lidam com a serventia material mais do que com a troca de *valores*. E suas habilidades estão claramente vinculadas ao funcionamento objetivo – tecnológico, científico e industrial - da produção e da inovação dos itens materiais e de serventia para a comunidade como um todo.

Assim, os homens de negócios, nas etapas avançadas do capitalismo moderno (os *captains of finance*, os *investment bankers*), entram no processo da vida econômica pelo lado quase que exclusivamente pecuniário, e olham para os aspectos industriais de seus negócios com focos predominantemente pecuniários ou comerciais. Os trabalhadores e demais homens engajados nos processos industriais, diferentemente, entram no processo econômico pelo lado material, isto é, buscam alguma finalidade material em suas atividades.

As plantas industriais adaptam-se, portanto, aos requerimentos do mercado e dos interesses dos homens de negócios. E as exigências destes últimos são exigências pecuniárias, especificamente a elevação de seus lucros, de suas propriedades e riquezas.

Paulatinamente, portanto, o sistema industrial mecânico produtivo, *compreensivo* e fortemente integrado do mundo moderno - suas ajustagens intersticiais, seus níveis eficientes e ótimos de produção, etc. - fica nas mãos das transações pecuniárias e de seus fins.

Para a indústria moderna, que se encontra sob o controle dos homens de negócios, o final da sequência das atividades não é a produção dos bens, mas a sua venda, e não há um objetivo primordial de adaptação dos bens para o **uso** e sim para a **venda**.

Fazer dinheiro com uma ideia original consistia em projetar no ano seguinte um novo modelo, alterando apenas algumas linhas (externas) do anterior, e em repetir a dose no ano seguinte. A essa tacada comercial Raymond Loewy chamou "melhoria constante", um conceito até então desconhecido da indústria. Com ele, produtores e vendedores podiam provocar no consumidor o desconforto de achar que o seu exemplar estava ficando obsoleto, incentivando-o assim a trocá-lo por outro,

**aparentemente** melhor. ... A geladeira Coldspot, redesenhada por Loewy, um dos primeiros modelos de geladeira doméstica, comercializada nos anos 30 pela Sears, era um trambolho grandão a se equilibrar sobre pernas magras e muito altas. Painéis e molduras sem graça e uma maçaneta de má qualidade completavam o desajeitado conjunto. "Um armário para sapatos", fulminou Loewy. Como se não bastasse a feiura, as prateleiras, confeccionadas com fios de aço e montadas à mão, acabavam enferrujando. Loewy estudou o problema e começou a resolvê-lo **pelo exterior**, como sempre. ... (Após o redesenho da Coldspot por Loewy), a Coldspot saltou de 60.000 para 275.000 unidades vendidas por ano. Está aí provavelmente a certidão de nascimento da chamada sociedade de consumo. "Não há linha de *design* mais bela do que a da progressão nos gráficos de vendas", escreveu Raymond Loewy. ... Dizia-se que Loewy traçava seus projetos com um olho na prancheta e outro na caixa registradora; o que sem dúvida era verdade. (C.Medeiros; S.Veríssimo, 1990)

Na realidade, o que Loewy estava *inventando* nos anos 30 nos EUA, e que corresponde especificamente a uma tendência do *design* da indústria norte americana, é o que se conhece, em desenho industrial, por *Styling*. *Styling* é uma das filosofias do *design* do século XX cuja ênfase é tornar um produto atraente para o consumidor a fim de vendê-lo. É importante ressaltar que esta filosofia é oposta ao *funcionalismo*. O seu maior representante foi Raymond Loewy. O *Styling* surgiu nos EUA após a quebra na bolsa de valores de 1929 com o intuito de incrementar as vendas, e segundo Tomás Maldonado corresponde a uma modalidade de *design* industrial que procura fazer o modelo superficialmente atraente para o consumidor, inclusive para disfarçar eventuais falhas na qualidade. Segundo Heskett (1980), o *styling* está associado à expansão da profissionalização do *design* nos EUA e é responsável pela consolidação da figura do *designer* como consultor de empresas.

Logo, uma gestão astuciosa e perspicaz dos negócios modernos (*a shrewd and farsighted business management*) é um requisito obrigatório para o sucesso em qualquer indústria que vise o mercado, e os resultados da indústria estão fortemente atrelados às habilidades dos homens de negócios para ganhos pecuniários e barganhas dos negócios, e não obrigatoriamente à finalidade ostensiva de adaptação dos produtos e serviços para a serventia objetiva da comunidade como um todo.

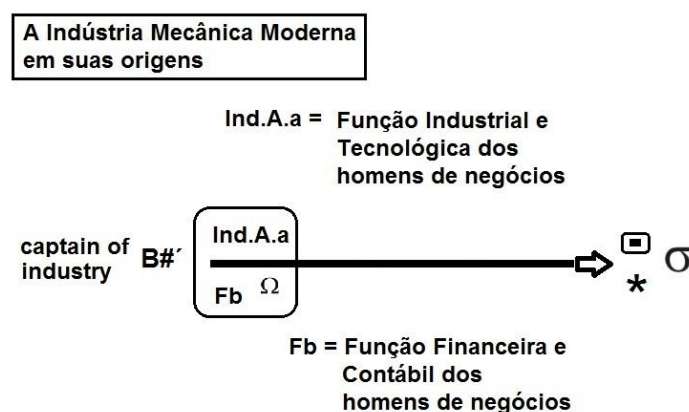
## As Origens

Nas primeiras etapas da organização mecânica da indústria moderna, o *capitão de indústria* (o empresário) é aquele típico empreendedor inglês que se dedicou a implementar as *promessas* da Revolução Industrial em seus aspectos tangíveis e

materiais, nas décadas finais do século XVIII e décadas iniciais do século XIX. Estes empresários ingleses pioneiros destes tempos primordiais eram inventores e construtores de equipamentos mecânicos, máquinas e máquinas-ferramentas, de todos os tipos, para as fábricas, moinhos, minas, engenhos, etc., assim como eram, **também**, administradores de pequenas e médias lojas ou negócios. **Ao mesmo tempo**, cuidavam, com maior ou menor eficiência, dos objetivos financeiros e contábeis de seus negócios. Assim, foram estes pioneiros ingleses que montaram o fundamento prático da indústria mecanizada de nossa época.

De acordo com Veblen, estes pioneiros eram *capitães de indústria*, empreendedores, em um sentido simples e compreensível da palavra, como aqueles que os economistas aparentemente tinham, e muitas vezes ainda tem, em mente nos cem anos posteriores, quando falam dos salários de gestão que se devem aos empreendedores pelo trabalho produtivo feito. Eles eram, especialmente nesta etapa, o cruzamento de um *homem de negócios* com um *especialista de indústria*; mas o especialista industrial parece ter sido a metade mais valiosa de sua composição. A Figura 6.2 expõe esta natureza composta dos *capitães de indústria* em sua fase primordial. Notar que as funções industriais ou tecnológicas **Ind.A.a** (*mais valiosas*) e as financeiras ou contábeis **Fb** encontravam-se mescladas em seus interesses imediatos. (q.v. Veblen, 1901)

**Figura 6.2**



As empresas que estes pioneiros *capitães de indústria* forjavam e desenvolviam eram, praticamente, as típicas firmas unitárias (em produção, contabilidade, e gestão) que muitos textos de economia teórica, especialmente os textos contemporâneos de teoria microeconômica, definem como *firm as unit-of-production*. São, por exemplo, as típicas firmas “marshallianas”, médias e pequenas, de reduzidas ou médias escalas e significativa especialização do trabalho, que pululam no universo socioeconômico de nossa época (e de outras), instituições que o senso comum vulgarmente conhece como “empresa”, mas que não possuem importância decisiva para os destinos das comunidades modernas. Em geral, estas firmas ou empresas são, na prática e na



própria teoria, “orientadas por seus custos” (*cost-oriented pricing*), e “tomadoras de preço” (*price-takers*), isto é, possuem diminuto, ou mesmo nulo, poder sobre os seus mercados, e, conseqüentemente, elevadíssimos custos de transação.

Um outro conjunto de empreendedores, banqueiros, donos de grandes capitais, fábricas, minas e navios, assim como grandes comerciantes atacadistas vinculados ao comércio exterior, também compunha uma parte vital daquela comunidade pioneira de negócios, que adiante dará nascimento ao típico financiador corporativo (*corporation financier*) de meados do século XIX e XX. Assim, as origens do típico empreendedor financeiro (*corporation financier*) são tanto tecnológico-industriais, quanto comerciais *stricto sensu*.

Em suma, nas etapas iniciais do desenvolvimento da indústria moderna, o *undertaker* ou empresário assumia as duas funções primordiais de um empreendimento econômico: a de um “perito tecnológico e industrial” (*technological expert*); e a de um “gestor de negócios” (*business manager*). E foi o lado tecnológico industrial, como dito acima, o lado predominante, até aproximadamente meados do século XIX, e que forneceu, inclusive, o nome de seu rendimento neste século (*wage of superintendence*). Este predomínio da atividade **industrial** *stricto sensu* sobre as demais atividades (contábeis e financeiras) forneceu, igualmente, e por muito tempo, a própria expressão em língua portuguesa para as atividades destes empresários. Eles eram designados, e muitas vezes ainda são, por “industriais”.

Entretanto, progressivamente ao longo do século XIX, as preocupações com a gestão especificamente financeira dos negócios expandem-se *pari passu* com o crescimento e a sofisticação das escalas produtivas industriais e o respectivo crescimento do montante a ser vendido com uma margem de lucro satisfatória. E a gestão contábil e financeira do empreendimento paulatinamente desloca-se de uma administração prática e pouco especializada, quase que amadora e intuitiva, para uma atividade de precisão e especialização crescente. A institucionalização das Corporações, ou *limited liability companies* (empresas de capital aberto, financiadas pelos *proprietários ausentes* - *the absentee owners* - e administradas por seus *lieutenants of finance*), darão impulso definitivo a esta tendência de financeirização dos empreendimentos econômicos, e mesmo de todo o destino do moderno sistema industrial.

## A Consolidação

Nas primeiras décadas da *era mecânica moderna*, a gestão dos negócios industriais era dedicada, primordialmente, à busca de novas tecnologias, para acelerar a produção até a sua capacidade máxima. Nestas etapas iniciais, o volume normal de



produção nas indústrias mecânicas, com algumas poucas exceções, ainda era relativamente pequeno e administrável, e as empresas ainda tinham um mercado razoavelmente “aberto” para tudo aquilo que fabricasse. Ou seja, as empresas, normalmente, encontravam mercados capazes de absorver qualquer incremento razoável de produção.

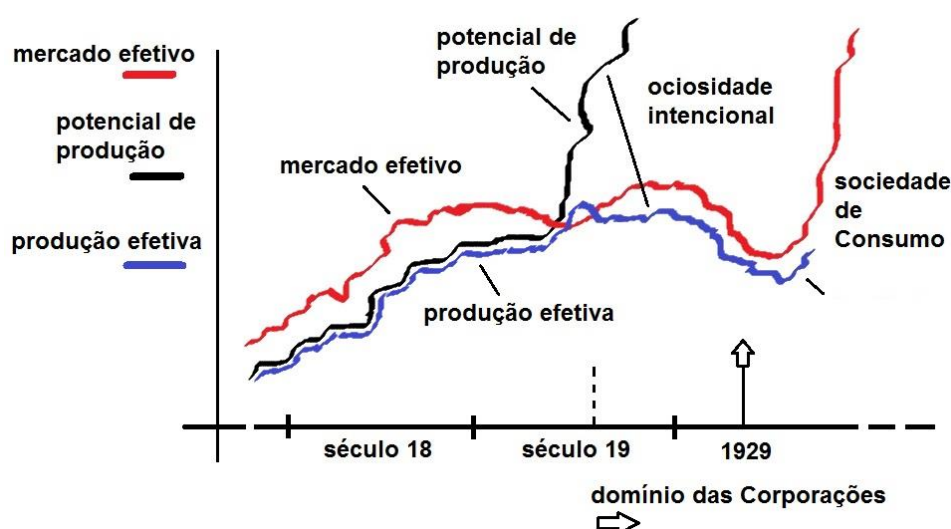
No século XIX e início do XX, o propósito primordial de todos os negócios e das atividades industriais prendia-se à produção. Os industriais encontravam-se em um mercado tipicamente ofertante e encontravam-se diante de uma demanda virtualmente insaciável por qualquer coisa que pudesse ser produzida. Henry Ford fez uma famosa declaração quando produziu seu primeiro modelo T-Ford em linha de montagem:

- “Você pode pedir ou comprar o T-Ford em qualquer cor que deseje; desde que seja preto”!

Esta era uma típica declaração “production oriented”. (Geoff Lancaster, DA Group)

Tal mercado *desprotegido, aberto*, aliado ao crescimento populacional e dos meios de transporte, significou chances justas para competições produtivas, com pouco risco de superprodução ou de ociosidade. E os preços ofereciam uma boa perspectiva de lucros contínuos. Nestas condições, para os homens de negócios, uma produção competitiva razoavelmente livre poderia ser praticável. Ver Figura 6.3, especialmente até meados do século XIX.

**Figura 6.3**



Veblen dirá que esta situação industrial começou visivelmente a modificar-se por volta de meados do século XIX na Inglaterra, e correspondentemente em um período

posterior nos EUA. A capacidade produtiva da indústria mecânica estava, claramente, ultrapassando a capacidade de absorção dos mercados, de modo que a livre competição, isto é, deixar os mercados “livres” e “desprotegidos”, não era mais uma base satisfatória para uma gestão da produção visando lucros razoáveis, garantidos, e crescentes. (ver Figura 6.3)

Este ponto crítico (de meados do século XIX em diante) praticamente forçou os negócios a uma política de alianças empresariais e a um sistemático procedimento de redução da produção para a elevação das margens de lucros (do *mark-up*), mesmo ao custo de uma ociosidade produtiva crescente e a consequente ineficiência programada da planta industrial. Mas este período crítico dos negócios industriais coincidiu, também, como dito acima, com a progressiva institucionalização das corporações modernas e, portanto, das finanças corporativas, método este típico e usual de controle e programação da produção industrial para fins meramente lucrativos ou pecuniários. Pode-se praticamente afirmar que, a partir de então, os clássicos *captains of industry* (os típicos “industriais”) transformam-se em *captains of finance*, ou, mais corretamente, em *lieutenants of finance*, pois ficarão estes, a partir desta nova estrutura corporativa de produção, claramente subordinados e dependentes dos *absentee owners* e dos financiadores corporativos.

Certamente, a corporação ou companhia, possui outras finalidades além do controle restritivo da produção visando um mercado lucrativo; mas deve ser suficientemente óbvio que a combinação da propriedade e a centralização do controle que a corporação trouxe à tona é extremamente conveniente para este propósito. E quando parece que o recurso geral de incorporar organizações de maiores tamanhos se estabelece, na hora em que as exigências de negócios começam a ditar uma imperativa restrição de produção, não é fácil evitar a conclusão de que este era um dos fins a serem alcançados por esta reorganização do empreendimento de empresas de negócios. Pode ser honestamente dito que as empresas de negócios se deslocaram da base de uma livre e oscilante produção competitiva para a de uma “retenção conscienciosa e intencional da eficiência” (*conscientious withholding of efficiency*), tão logo, e na medida em que, as finanças corporativas em larga escala tornaram-se o fator controlador na indústria. Ao mesmo tempo, e no mesmo grau, o controle discricionário da indústria, e de outras empresas de negócios em grande parte, passou às mãos do financiador corporativo. (Veblen, 1921, 62)

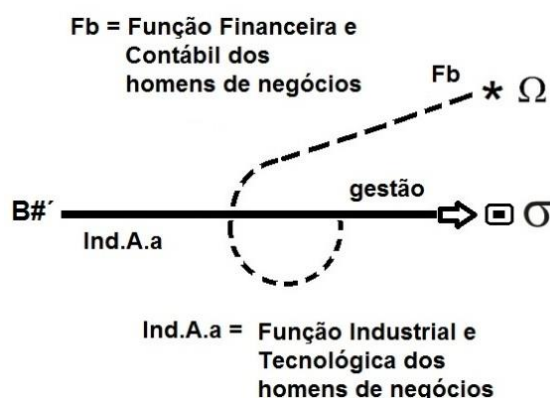
As novas organizações corporativas cresceram progressivamente em escala, força e abrangência, sendo que uma das tarefas primordiais dos novos gestores (financeiros) era precisamente o ajuste da produção às exigências do mercado através da restrição

da oferta e a fixação dos preços no nível em que “o tráfego suportasse” (*to what the traffic will bear*); ou seja, no nível em que o lucro líquido fosse o maior possível. E como a potência produtiva das plantas industriais crescia quase que exponencialmente (ver Figura 6.3), sob o comando da gerência financeira corporativa, raramente a produção foi empurrada aos limites de sua capacidade plena.

A fiscalização deste objetivo financeiro dos negócios industriais, e o controle da execução balanceada necessária da sabotagem produtiva, foram reduzidos a uma rotina governada por princípios de procedimentos enraizados e administrados por especialistas preparados em finanças corporativas. (Veblen, 1921, 63)

Desta crescente e exigente disciplina ocorrida na administração dos negócios corporativos, seguiu-se que os homens de negócios perderam, cada vez mais, o contato com a maneira de pensar e com os elementos do conhecimento que constituem a lógica e os fatos relevantes da tecnologia mecânica. (ver Figura 6.4)

**Figura 6.4**



O hábito de uma rigorosa, crescente e incessante valorização das coisas em termos meramente pecuniários, isto é, em termos de preços e lucros, tornaram os homens de negócios e os *captains of finance*, inaptos para avaliar os fatos e os valores tecnológicos que pudessem ser formulados apenas em termos de performance mecânica tangível e objetiva; ainda mais com a expansão vertiginosa e rápida das sofisticações tecnológicas e científicas ocorridas nos últimos anos do século XIX e início do XX. O sistema mecânico industrial em expansão exigia, cada vez mais, uma atenção e uma compreensão especial em suas ajustagens e coordenações (conforme veremos adiante), fato este sucessivamente negligenciado pelos gestores financeiros nos primeiros 50 anos de gestão financeira corporativa.

Os gestores financeiros transformaram-se, portanto, por treinamento, hábito, e interesses, administradores destituídos de qualquer domínio competente sobre as “artes industriais” ou a tecnologia. Eles estavam continuamente envolvidos em uma

rotina de aquisições, compras e vendas de propriedades, títulos, etc., e habitualmente elevavam os lucros líquidos de suas corporações através de uma simples e perspicaz restrição da produção, ou através de conluíus com outros parceiros de negócios e/ou outras práticas menos nobres de gestão dos negócios; e entretanto, continuavam em suas mãos o destino e o bem estar industrial da comunidade.

A partir de 1910, aproximadamente, este esquema estabelecido de gestão de negócios acima delineado deu sinais de que estava sofrendo algumas modificações importantes, com o início da era dos trustes e dos cartéis: o controle discricionário da produção industrial para finalidades exclusivamente lucrativas deslocou-se e concentrou-se, ainda mais, no aspecto financeiro do empreendimento, afastando-se os homens de negócios e os investidores quase que totalmente do contato com as realidades dos processos produtivos e tecnológicos. (ver Figura 6.5)

A partir do momento em que os *investment bankers*, os sindicatos de capitais, etc. assumem as rédeas da organização corporativa produtiva, o nível de concentração do capital eleva-se significativamente, e o planejamento e as estratégias corporativas ganham contornos nitidamente, e quase que exclusivamente, pecuniários, e em um nível de programação de investimentos para lucros nunca antes experimentado e implementado. Os *proprietários ausentes* (*the absentee owners, the vested interests*), tratarão seus negócios, doravante, de forma absolutamente contábil ou pecuniária, e suas intervenções buscam o domínio de setores considerados estratégicos para a ampliação da rentabilidade de seus capitais aplicados, e não a integração demandada pelas necessidades industriais e tecnológicas objetivas, e menos ainda da correta distribuição dos bens e serviços de serventia para a comunidade como um todo. Os trustes, as Holdings, os cartéis, e demais configurações e acordos empresariais, tratarão seus negócios exatamente como um *going concern*, e não como uma unidade produtiva que deságua nos mercados produtos e serviços de serventia para a comunidade como um todo. Conforme veremos adiante, os *investment bankers* e os proprietários ausentes desta nova fase darão prioridade indubitável à *rentabilidade do negócio*, seja ela obtida da forma e com os expedientes que forem necessários, e não propriamente à *lucratividade operacional* de suas empresas, negligenciando, portanto, de forma quase que total, qualquer necessidade de domínio, compreensão e atenção aos processos industriais mecânicos e tecnológicos de seus negócios.



Figura 6.5

## O Sistema Mecânico Moderno e as Empresas de Negócios

Os traços característicos gerais da moderna organização econômica de nossa época – do sistema capitalista moderno -, e que orientam as instituições modernas, são: (i) a produção mecanizada; e (ii) o investimento com fins lucrativos (*rule of investment for profit*).

A estrutura material da civilização moderna é o sistema industrial, e a força que anima e dirige esta estrutura é a Empresa de Negócios. (*the Business Enterprise*). (Veblen 1904, 1)

Os métodos utilizados pela indústria moderna ocorrem sob o domínio da “máquina”, ou melhor, dos processos mecânicos, pois as indústrias mecânicas, por serem as empresas-chaves (*the key enterprises*) da época moderna, encontram-se em posição dominante, e regulam, conseqüentemente, a sequência e o destino de toda a estrutura produtiva industrial restante. Assim, neste sentido, podemos afirmar, como Veblen afirmou, que a época atual é a época da produção mecanizada. Como bem salientou Sigfried Giedion, um dos maiores especialistas nos processos mecânicos modernos, no título de seu famoso livro (indicado no capítulo 5): *Mechanization Takes Command* (*A Mecanização Assume o Comando*).

Por outro lado, e com importância semelhante, a época moderna é igualmente a era das empresas de negócios (das *Corporations* ou *business enterprises*).

Da mesma forma que o sistema mecânico de produção não atingiu a totalidade dos segmentos produtivos da era moderna - mas atingiu todos os principais, e por esta razão domina todo o sistema industrial com a sua lógica e direção - nem todas as empresas modernas são corporações ou empresas de capital aberto, mas são estas que dominam a organização produtiva moderna, e igualmente possuem em suas mãos, portanto, os destinos das demais organizações e formas produtivas.

E os homens de negócios – como vimos anteriormente - especialmente os homens de negócios dotados de grande influência e vastos meios de ação (os *investment bankers*, os *anonymous pensioners*), tornaram-se a força preponderante na Indústria, porque, por meio de seus investimentos e pelo controle que possuem sobre os mercados, controlam as fábricas e os processos tecnológicos, e portanto o destino dos recursos materiais das sociedades modernas, conforme K. Theodor Reinhold expõe em seu clássico *Arbeit und Werkzeug*, de 1901, e Veblen corrobora em seu segundo livro.

Uma teoria da moderna situação econômica deve consistir antes de tudo em uma teoria das atividades financeiras e de Negócios (*Business*), com suas motivações, finalidades, métodos e consequências. (Veblen, 1904, 2)

### O Processo de Mecanização

Para Veblen, seguindo as pegadas de R. Whately Cooke-Taylor (*in Modern Factory System*, 1891), “o processo mecânico moderno tem um significado bem mais amplo do que um mero agregado de aparelhos mecânicos a serviço do trabalho humano”. Em suas palavras, a esfera do *processo* é mais dilatada do que a máquina e os aparatos tangíveis em si. Trata-se do caráter do processo mais do que da complexidade dos aparatos utilizados. (Veblen 1904, 2-6)

A sequência do processo mecânico abrange tanto as aparelhagens como os materiais utilizados ou a serem utilizados, e exige, igualmente, uma íntima interação entre todas as partes envolvidas, e não unicamente os equipamentos mecânicos individualmente considerados.

Todos os processos mecanizados são dependentes dos demais processos instalados que lhes são conectados. Nenhum processo ou parte da indústria mecanizada é, neste sentido, autossuficiente. Há uma sequência sucessiva de etapas e de movimentos, na qual todos devem encaixar-se da forma mais precisa e objetiva possível. Este extenso processo industrial abrange, igualmente, todos os ramos do conhecimento científico que lhes são pertinentes. O próprio conjunto é composto de subprocessos cujos ajustes intersticiais são extremamente delicados e precisos, e devem, ou deveriam ser, objetivamente ajustados. O próprio ajuste racional, objetivo e impessoal é uma necessidade do processo mecânico ampliado.

Veblen define o processo mecânico como “um procedimento racional baseado em um conhecimento sistemático das forças empregadas”. Em outras palavras, o processo mecânico é a aplicação da ciência e da engenharia aos processos de produção.

Trata-se portanto de um sistema fortemente integrado e em rede, altamente instável quanto às repercussões de eventuais falhas que uma parte transmite às demais partes conectadas. Todo o conjunto espelha um *processo industrial compreensível (a comprehensive industrial process at large)*, uma rede sistêmica de conexões industriais. A Figura 6.6 representa, simbólica e graficamente, a imagem desta rede moderna mecânica integrada.

O processo industrial mecânico moderno possui duas características ou exigências gerais bem definidas:

- (i) Devem ser precisas, objetivas e impessoais as ajustagens intersticiais entre os diversos subprocessos ou ramos da indústria que no seu funcionamento entram em contato uns com os outros na sequência da elaboração industrial (*the running maintenance of interstitial adjustments*); e
- (ii) Há uma necessidade constante de precisão quantitativa e pontualidade com respeito ao tempo e às etapas da sequência industrial, na adequada inclusão de forças que afetam o resultado final, na magnitude das várias características físicas (peso, dimensão, densidade, dureza, resistência à tração, elasticidade, temperatura, reações químicas, etc.) dos materiais manipulados, assim como dos aparelhos empregados.

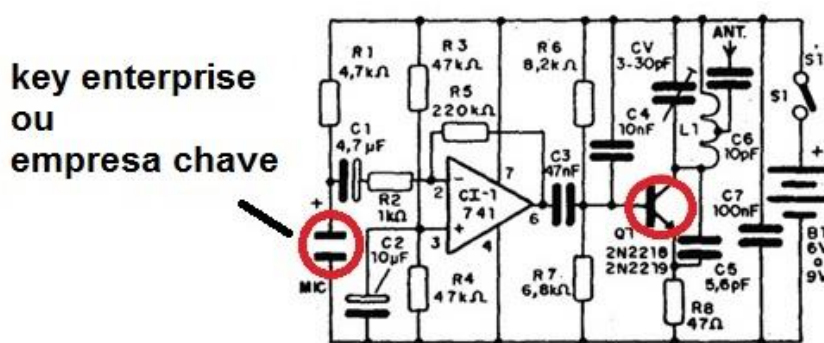
A exigência de exatidão mecânica e perfeita adaptação aos usos específicos, acima descritos, levou a uma necessidade imperiosa de uniformidade gradual e generalizada na economia dos materiais manipulados a graduações e características padronizadas, e a uma quase que completa padronização das ferramentas e das unidades de mensuração. Em suma, esta segunda exigência do sistema mecânico industrial moderno gerou uma padronização generalizada nos objetos, nas medidas e nos processos. Conforme Veblen resumiu: *medidas físicas padronizadas constituem a essência do regime mecanizado*.

Em suma, o processo industrial mecânico moderno exige: (i) a coordenação e acuidade entre os diversos elementos do sistema (**ajustagens intersticiais** precisas); e (ii) a **padronização** (uniformidade) dos diferentes objetos e itens a serem utilizados.

Estes dois requisitos essenciais vistos acima são necessários tanto no interior das empresas que compõem o sistema mecânico moderno, consideradas individualmente, como, especialmente, no sistema econômico como um todo.



Figura 6.6



Os itens que não estejam adequadamente padronizados exigem demasiada perícia artesanal, demasiada reflexão e elaboração individual. Não possuem, assim, as condições econômicas de emprego em um ambiente ou em um sistema fortemente padronizado. A irregularidade, o abandono das medidas padronizadas, etc., constituem, portanto, um “defeito” para qualquer item destinado ao processo industrial, pois acarreta atrasos, não permite ajustamentos delicados, etc.

Os produtores que não seguirem tal processo de padronização generalizado, isto é, os produtores dissidentes - que Veblen nomeou de *nonconforming producer* – ficarão, naturalmente, à margem do sistema.

Veblen dirá que até mesmo forças que à primeira vista parecem insuscetíveis de padronização encontram-se sujeitas a uma escala uniforme de mensuração e adequação (quedas d’água, o vapor, a eletricidade, o trabalho humano, e até mesmo as “diversões”). E também, naturalmente, todo o sistema de comunicações e de transportes – ruas, ferrovias, portos (aeroportos), telefonia, correios, etc. (Veblen, se vivo fosse, talvez tivesse utilizado o exemplo da quase padronização *global* – no Ocidente - no uso do programa Windows, da Microsoft, entre os usuários dos computadores pessoais modernos). Assim, praticamente toda a vida nas sociedades modernas encontra-se entrosada e padronizada (*intimately involved*).

Devido a esta regularidade mecânica da existência (*the superinduced mechanical regularity of life*), os meios de vida dos indivíduos acham-se afetados de maneira mais ou menos uniforme por qualquer incidente que afete o processo industrial em qualquer de seus setores.

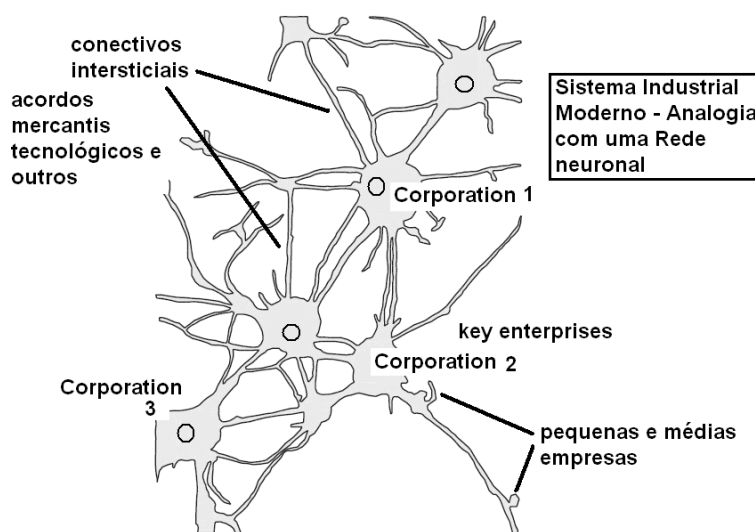
### O Imperativo da Coordenação Intersticial Objetiva

Em virtude: (i) da imensa concatenação dos processos mecânicos industriais da era moderna; (ii) da profunda e inevitável dependência de qualquer *ponto* do sistema de um perfeito e correto funcionamento de vários outros pontos ou mesmo de todo o



sistema; o eficiente funcionamento desse processo industrial generalizado, exige que os vários subprocessos devam funcionar dentro do todo com perfeita **coordenação**. (ver Figuras 6.6 e 6.7)

**Figura 6.7**



Parece extremamente claro que qualquer desajustagem na coordenação intersticial objetiva deste processo industrial generalizado e compreensivo, em maior ou menor grau, dificulta e prejudica o seu funcionamento adequado. E esta concatenação objetiva exige solidariedade na administração de qualquer grupo de indústrias que estão conectadas. A perturbação em qualquer setor ou ponto do sistema estende-se para toda a rede, para todo o conjunto, pois raramente é confinada a uma única fábrica ou empresa.

É pois evidente, embora não tão difundido, que a conservação do equilíbrio do vasto processo mecanizado da indústria e da economia moderna é matéria de suma gravidade se quisermos que o sistema produtivo elabore o seu trabalho de maneira mais eficiente possível para todos da comunidade.

O problema, entretanto, e que não é de pequena monta, é que esta fundamental tarefa de ajustagem intersticial de todo o conjunto encontra-se, no capitalismo financeiro moderno, nas mãos de grupos que não visam propriamente o funcionamento harmonioso e eficiente da rede e do sistema. Estes agentes, que são os modernos *captains of finance*, *investment bankers*, especuladores financeiros de todas as ordens, etc., visam, prioritariamente, e muitos, exclusivamente, os seus lucros e elevações de suas propriedades. E é somente por meio de transações mercantis e financeiras (*business transactions*, *business traffic*), nos mercados de compra e venda de valores, alianças empresariais, etc., que pode conservar-se o equilíbrio destas delicadas

relações industriais mecânicas entre as diversas unidades industriais, ou que podem ser restauradas, ajustadas, ou reajustadas.

E é neste momento, conforme Veblen indica, que os homens de negócios atuam no processo industrial como fator decisivo: “A organização das várias indústrias, assim como as ajustagens intersticiais e as discrepâncias do processo industrial, em geral participam da natureza das transações e dos compromissos meramente financeiros. Pertence aos homens de negócios, portanto, a responsabilidade de auxiliar ou de contrariar os ajustes correntes e necessários da Indústria e da economia como um todo”. (Veblen, 1904, 10)

Parece absolutamente insano, no mínimo, deixar que as ajustagens intersticiais produtivas objetivamente necessárias deste compreensivo, generalizado, integrado e delicado sistema mecânico moderno, sejam coordenadas pelas livres forças dos mercados, ou pelos interesses individuais e pessoais pecuniários dos *investment bankers* e/ou dos “interesses investidos” dos *anonymous pensioners*; em suma, deixar nas mãos dos homens de negócios modernos o destino das sociedades.

Deixar com as livres forças dos mercados estas delicadas, especializadas e necessárias ajustagens industriais, é o mesmo que colocar em votação, entre os passageiros virtuais de um voo transatlântico - dado que os recursos são escassos - que instrumentos de voo devem ser eliminados do projeto de engenharia aeronáutica, porque a demanda por vinhos franceses para as refeições em voo elevaram-se, e “está dando mais lucros” do que a produção de instrumentos de voo. E, de forma equivalente e idêntica, deixar nas mãos dos homens de negócios, isto é, de seus interesses particulares e meramente pecuniários, tais delicadas e necessárias ajustagens, significa abandonar ao acaso o destino dos bens e dos serviços que são absolutamente necessários e de serventia objetiva para todos da sociedade. Ademais, as perturbações programadas de certos segmentos deste intrincado sistema industrial mecânico moderno, empreendidas com a finalidade de obtenção de lucros pecuniários ou financeiros, foi e é prática diuturna das finanças corporativas e dos homens de negócios modernos, de todos os períodos, inclusive da época atual.

A possível solução do dilema apresentado acima, é um dos mais sensíveis e importantes pontos que a teoria econômica de Veblen deixou na mesa para acalorados debates. A questão de quem, que grupo social ou classe, ou que instituição deveria tomar a iniciativa, as rédeas, e assumir o poder de controlar os poderes destabilizadores e perturbadores da ordem econômica, que os homens de negócios modernos impunham (e impõem) a toda a sociedade, acabou desaguando em um dos capítulos menos compreendidos da obra de Veblen, que foi a sua participação no

importante movimento tecnocrático norte americano do início do século XX, até aproximadamente o término da Grande Depressão dos anos 30 deste século. Neste particular, ver capítulos 8 e 9 adiante.

### A Empresa de Negócios (moderna)

Conforme vimos anteriormente, nas fases iniciais do desenvolvimento da indústria mecânica moderna, nesta fase pré-capitalista, enquanto os processos mecanizados achavam-se ainda isolados e possuíam pequenas escalas, os empresários eram os proprietários e os supervisores diretos dos equipamentos industriais, (muitas vezes eram eles os próprios inventores ou inovadores), mas eram também os responsáveis pela supervisão das transações pecuniárias de seus negócios. (ver Figura 6.2). Ou seja, era o cruzamento do “perito industrial” **Ind.A.a** com o gestor contábil e financeiro **Fb**. E era verdade que uma gestão eficiente de seus equipamentos industriais, isto é, de seus cabedais, constituía o elemento precípua do êxito financeiro do empreendimento.

À medida que a indústria mecanizada cresceu, em função das técnicas progressivamente mais complexas, e que a concatenação dos diversos processos industriais e dos mercados fizeram-se presentes, as conjunturas dos negócios tornaram-se mais variadas e mais sistêmicas ou compreensivas. E assim, o sistema produtivo ficou cada vez mais suscetível de sofrer manipulações astuciosas por parte dos homens de negócios. O aspecto financeiro e pecuniário dos empreendimentos passou a exigir, cada vez mais, maior e constante atenção, à medida que surgiam possibilidades (significativas) de lucros ou de prejuízos através de expedientes meramente comerciais, independentemente da eficiência industrial e tecnológica da empresa.

Estas circunstâncias acabaram fortalecendo, nos homens de negócios da época (típicos *industriais* ou *captains of industry*, como vimos), uma espécie de espírito empreendedor (*spirit of business*). Estes *industriais* dos tempos originais passaram a focar as suas perspectivas de ganhos pecuniários, mais e mais, nas possibilidades de intervenções nas conjunturas dos negócios e na concatenação dos mesmos, dando origem ao investimento sistemático com fins meramente lucrativos. Ou seja, o objetivo precípua dos homens de negócios trasladou-se, passo a passo, da anterior gerência de determinado processo industrial, para uma perspicaz redistribuição de investimentos; de empresas menos lucrativas para outras mais profícuas, e também para o controle estratégico das conjunturas comerciais através de investimentos e coligações com outros homens de negócios.

Como visto, o moderno sistema industrial demanda uma concatenação de processos e dos empreendimentos produtivos em seu escopo meramente mecânico e objetivo. A perturbação do delicado equilíbrio deste sistema em qualquer ponto significa vantagem ou desvantagem para um ou vários donos dos subprocessos desta rede produtiva. Pode significar, também, lucros ou prejuízos para muitos membros mais remotos desta rede, pois o equilíbrio através de toda a sequência é extremamente delicado. Por exemplo, em uma crise industrial, por razões diversas, uma perturbação aparentemente de pouco significado, pode tornar-se uma perturbação generalizada.

Os meios pelos quais o equilíbrio do sistema é conservado são as transações comerciais, uma espécie de “sinapses comerciais”, e os responsáveis por estes ajustes são os homens de negócios. Assim, os canais por onde as perturbações são transmitidas são as operações financeiras efetuadas pelos vários homens de negócios. Estes ajustes da Indústria realizam-se através de transações pecuniárias, e estas são levadas a cabo pelos homens de negócios com o objetivo de lucros, e não com finalidades industriais. Veblen resume este processo de forma magnífica: “*A Indústria é instituída com objetivos de lucros, mas os negócios não são efetuados com finalidades industriais*”. (*Industry is carried on for the sake of business, and not conversely*)

Os interesses pecuniários dos homens de negócios não coincidem, necessariamente, com a conservação permanente do equilíbrio industrial. Muitas vezes, inclusive, é de seus interesses que o fluxo natural necessário à conservação eficiente do sistema industrial mecânico sofra perturbações, pois podem obter lucros bem superiores com os próprios desajustes deste sistema mecânico integrado. Por exemplo, os jogadores *vendidos* dos mercados de capitais torcem e/ou manipulam os mercados, regularmente, para que a conjuntura econômica seja recessiva, pois os ganhos de suas apostas nos mercados de valores dependem de um claro declínio do nível geral dos preços (dos ativos) e de uma recessão (pelo menos em seus segmentos de apostas). E os apostadores que estão em posições de *comprados*, fazem exatamente o inverso.

É, de maneira geral, para os homens de negócios assunto de somenos saber se a sua maneira de agir afeta o sistema industrial benéfica ou prejudicialmente ... seus lucros ou perdas acham-se relacionados, em muitos casos, à magnitude dos desequilíbrios que ocorrem, ou que eles mesmos geram, mais do que à sua influência sobre a prosperidade da comunidade ... (Veblen, 1904, 15)

As habilidades dos homens de negócios estão relacionadas às estratégias financeiras, às transações comerciais e pecuniárias *stricto sensu*, e aos acordos e alianças de negócios com os demais parceiros. Um “estado crônico de perturbação” do sistema

industrial pode efetivamente ser a meta de alguns grandes homens de negócios, desde que obtenham compensações e lucros desta situação. Veblen diz que este estado crônico de perturbação é tão comum e praxe normal dos negócios modernos, que não chega sequer a despertar atenção particular. Quando estas *jogadas* predatórias são compensadas com grandes resultados pecuniários conspícuos, acabam provocando até mesmo a inveja, a emulação, ou a admiração de vários outros indivíduos e homens de negócios devidamente aculturados com estes expedientes predatórios.

Nas últimas décadas do século XIX ocorreu um imenso movimento de fusões, combinações e incorporações de empresas industriais. As circunstâncias que condicionaram, e continuam condicionando, as manobras de fusões na indústria, entretanto, são de natureza mecânica e tecnológica. Não são propriamente criadas pelos homens de negócios, mas sim pelo estado das técnicas industriais e dos homens envolvidos com os processos industriais *stricto sensu* (inventores, engenheiros, etc.). Estes, preparam o “terreno” para o financista, de duas formas:

(i) tornando possíveis e demonstrando as economias (reais) e outras vantagens estratégicas que decorrerão da projetada fusão (especialmente a diminuição dos custos de transação e das despesas de gestão). Entretanto, não basta que os homens de negócios vislumbrem possibilidades de efetuar certas economias na produção e na administração, e elevar a eficiência em função desta integração, pois as suas motivações são pecuniárias, e o fim último buscado é o acréscimo de propriedades e de prestígio comercial, e não a elevação dos serviços a serem prestados. Ou seja, serventia e conveniência industrial não são os argumentos decisivos para os processos de fusão industrial.

Em geral, as grandes economias decorrentes das fusões empresariais industriais ocorrem, como dito acima, nos custos de transação, e são pequenos os impactos destas fusões para os custos primários ou diretos de produção. As economias ocorrem, especialmente e de forma significativa, na administração do empreendimento, com os cortes nas despesas (duplicadas ou multiplicadas) de vendas dos produtos e dos serviços, na logística e na organização (unificada) das vendas. A sua natureza consiste, primordialmente, na neutralização dos gastos administrativos supérfluos decorrente da fusão.

Obviamente, a padronização dos processos industriais, dos produtos, e dos próprios consumidores facilita grandemente o trabalho dos homens de negócios em sua finalidade e decisão de organizar as empresas em maior escala.

Um item adicional de economia significativa decorrente das fusões, e que eleva fortemente o próprio good-will do negócio amalgamado, é a diminuição no custo de transação relacionado à segurança dos fluxos industriais. Enquanto as várias unidades correlacionadas encontram-se sob várias administrações e propriedades distintas (várias empresas separadas juridicamente), acham-se, assim, em conflito ou em oposição umas com as outras; conflitos reais ou virtuais (ambos fontes de *custos*). A fusão destas unidades e/ou empresas em oposições mútuas soluciona este aspecto e este custo extremamente desfavorável aos negócios, eliminando as incertezas, os próprios conflitos, e as despesas pecuniárias decorrentes dos interstícios prévios destas empresas separadas, como por exemplo as despesas de contratos e as despesas eventuais do *enforcement* destes contratos em tribunais.

Veblen resume o aspecto acima de maneira extremamente criativa: “*O papel heroico do homem de negócios moderno consiste na libertação de um excesso de administração*” (*an excess of business management*). (Veblen, 1904, 25)

(ii) os engenheiros, técnicos e inventores preparam também as condições para as fusões e as combinações industriais modernas por força de um dispositivo legal contido em todas as leis de propriedade industrial, dispositivo este que fundamenta o próprio direito de propriedade intelectual (especialmente o direito de patentes), que praticamente força ou obriga as coligações de negócios nos tempos modernos. Este dispositivo diz respeito à obrigatoriedade de se respeitar as patentes e os demais direitos obtidos por **qualquer** titular. Na medida em que a quase totalidade dos objetos e dos processos industriais modernos estão cobertos por inúmeras patentes, portanto, decorrentes de inúmeros proprietários, a *única* maneira de produtos e processos serem colocados à venda, praticamente, é a via do “cruzamento de patentes”, ou seja, através dos contratos de *cross licensing* entre os (vários) proprietários parciais dos diversos itens e subitens que compõem o produto ou processo como um todo. Sem os contratos e os acordos interempresariais de *cross licensing* praticamente nenhum produto ou objeto moderno poderia ou pode ser lançado à venda. (q.v. Cruz, 1995, capítulo 7/III) [clique aqui](#).

### O Good-will e o Aguamento (*Watering*) Financeiro

Adicionalmente ao exposto acima, desde cedo, os homens de negócios, especialmente os *captains of finance* corporativos, compreenderam que as fusões e as combinações são fontes de imensas vantagens pecuniárias, que ocorrem através do aguamento financeiro (*watering*) decorrente da fusão dos empreendimentos. Obviamente, o aguamento não decorre direta e mecanicamente das fusões, mas sim da elevação potencial (ou real) da rentabilidade do *going concern* e da lucratividade operacional

do negócio amalgamado, incluindo virtuais economias administrativas conforme visto acima.

Em suma, a elevação do good-will do empreendimento amalgamado permite o lançamento de novas ações (ordinárias ou outras) no mercado acionário, em quantidades, muitas vezes, absolutamente inimagináveis, carreando recursos monetários ou financeiros extraordinários para as corporações. O item (real) mais significativo que sustenta o aguamento financeiro é a real elevação da posição monopolista do empreendimento amalgamado, ou seja, a elevação da assimetria empresarial do negócio combinado; entretanto, a consequência mais importante é a entrada extraordinária de dinheiro que o empreendimento amalgamado obtém nos mercados de capitais, quantidade esta inúmeras vezes superior às receitas operacionais do mesmo empreendimento. E é precisamente o foco neste mecanismo de receitas financeiras, proveniente da elevação do good-will das empresas de capital aberto, que *transforma* as empresas em um empreendimento de negócios financeiros (*business enterprise*).

O caso mais emblemático da época de Veblen, e certamente um dos exemplos mais importantes da história financeira moderna, foi o aguamento financeiro impressionante da primeira mega Corporação de nossa época, a US Steel, em 1901, quando então as casas bancárias em torno de J.P. Morgan conseguiram, através das fusões dos empreendimentos do aço dos grupos Carnegie, Rockefeller, e outros, o montante de 1 bilhão e 404 milhões de dólares, por um patrimônio amalgamado de somente 682 milhões de dólares. Ou seja, o grupo J.P. Morgan, apenas nesta transação financeira histórica, faturou, sem qualquer lastro patrimonial real ou tangível, a importância de 722 milhões de dólares (em cotação de 1901), sem a produção ou a venda de um quilograma sequer de qualquer produto metalúrgico ou de outra espécie. (q.v. Sobel, 1965, 186)

## Capítulo 7

### O esquema de Veblen na Estrutura do Capital das Modernas Corporações

*O capital comercial moderno (the modern business capital) possui somente uma remota relação com o capital industrial, uma vez que o capital comercial encontra-se baseado na capacidade de rendimento prospectivo da Corporação. A essência e o âmago da capitalização comercial moderna é ... o good-will, isto é, os rendimentos e os lucros decorrentes das vantagens monopolísticas do empreendimento. Estas vantagens são ativos intangíveis e incorpóreos, que não possuem qualquer serventia para a comunidade, mas somente para os seus proprietários. Na teoria econômica oficial elas são tratadas como (geradoras de) Rendas ou quase-rendas. (Dorfman referenciando-se a Veblen, 1934, 227)*

*“Há três maneiras de se perder dinheiro: mulheres, jogos e construções fabris; as duas primeiras são mais agradáveis, mas a última é a mais garantida”. (Barão de Rothschild; in Kindleberg, 1964, 158)*

As grandes empresas produtivas modernas (as Corporações ou *limited liability companies*) possuem uma estrutura dicotômica (e de fato antinômica) em todos os seus principais aspectos. Conforme vimos no capítulo anterior, o aspecto industrial e produtivo ostensivo das mesmas encontra-se subordinado aos interesses comerciais e pecuniários dos homens de negócios ausentes (*the absentee owners, the anonymous pensioners*) – os grandes e médios acionistas, que compõem, com outros estamentos ociosos da sociedade, uma “classe protegida” (*kept class*), cuja atividade precípua é a acumulação de propriedades e não a produção de itens de serventia. Ou seja, os elementos funcionais e ostensivos das empresas-chaves modernas encontram-se subordinados (*overlaid*) aos elementos comerciais e às forças pecuniárias. Isto faz com que uma corporação moderna seja, essencialmente, uma *business enterprise* ou *going concern*, isto é, uma instituição onde os interesses financeiros são preponderantes.

### O Conceito de Capital para as Modernas Corporações - Capital Nominal e Capital Efetivo (*business capital*)

O capital, antes do predomínio das finanças corporativas, isto é, aproximadamente até meados do século XIX, era concebido como um cabedal de recursos materiais, por meio do qual as atividades industriais econômicas eram exercidas, e era composto, substancialmente, pelos equipamentos industriais, pelas matérias primas, e pelos



meios de subsistência das empresas. Este conceito era a compreensão típica da situação prevalecente no século XVIII e períodos anteriores. Assim, o capital era referido, especialmente para as empresas ou manufaturas mecânicas, como o custo capitalizado agregado do equipamento industrial. A base da capitalização era constituída fundamentalmente pelo custo do equipamento material possuído e registrado nos balanços. Este conceito ainda se aplica, obviamente, para todos aqueles estabelecimentos particulares, e para as pequenas e médias empresas que permanecem fora da organização mercantil corporativa moderna.

Desde que as finanças corporativas passaram a dominar a situação institucional das economias modernas, e da própria civilização, este ponto de vista acima não tem mais importância ou relevância, pois as concepções financeiras ajustaram-se à estrutura das modernas corporações, e a base da capitalização transformou-se, gradativamente, até uma situação em que a capitalização não é mais representada pelo custo do equipamento material possuído, mas sim pela “rentabilidade do empreendimento” como um *going-concern (the earning capacity)*. De certa forma, alguns autores antigos já haviam percebido esta transformação ou necessidade, pois alguns propunham incluir no custo do equipamento sobre o qual deveria efetuar-se a capitalização, o custo de reprodução de todos os itens valiosos do empreendimento, tanto os ativos tangíveis quanto os intangíveis.

O capital de uma moderna Corporação (Co.) e para os negócios modernos é um fundo de valores monetários, possuindo apenas uma remota relação com o equipamento industrial e os outros itens que podem ser incluídos no antigo conceito de capital industrial.

Este capital é, naturalmente, *de jure*, uma magnitude fixada no passado por uma escritura de organização da companhia, ou pela emissão de títulos da companhia nos termos de sua escrituração. Porém, esta capitalização *de jure* é apenas nominal (ou patrimonial), e são raros os casos em que o capital efetivo da companhia coincide com o seu capital registrado. Neste caso, em que o capital efetivo seja igual ao capital escriturado, as suas ações estariam cotadas, nos mercados, “ao par”.

A efetiva capitalização de qualquer Corporação moderna, isto é, seu capital efetivo, é fornecido pelas cotações das ações desta Co. nas bolsas de valores, ou por qualquer avaliação similar. A capitalização efetiva, ou o capital comercial (*the business capital*) das corporações, diferentemente da capitalização *de jure*, não é fixada permanentemente ou inflexivelmente por uma escritura de incorporação ou de emissão de títulos. É fixada apenas provisoriamente por uma constante avaliação e reavaliação das propriedades da companhia, cobrindo tanto os itens tangíveis quanto

os intangíveis, portanto, apreciada sobre a base da sua (efetiva) capacidade de rendimento. Esta distinção entre “capital comercial” e “capital industrial” nos empreendimentos modernos foi feita, pela primeira vez, por Karl Knies, em *Geld und Kredit*, de 1873.

Nesta capitalização da rentabilidade do empreendimento, ou da sua *earning capacity*, o *núcleo* da capitalização não consiste no custo da planta industrial instalada (ou de seus ativos tangíveis diretamente produtivos), mas sim no good-will do empreendimento. O significado de good-will ampliou-se bastante desde o século XIX, exatamente para cobrir os requisitos importantes nas análises das finanças modernas. Vários itens compõem o good-will de uma companhia, mas a característica distintiva de todos eles é que eles são valores intangíveis, ativos imateriais, riquezas imateriais, ou *cabedais* incorpóreos; e não possuem “valor” para a comunidade como um todo, constituindo riqueza ou utilidade (*utility*) unicamente para os seus detentores, possuidores, ou *proprietários*.

Constituem itens cobertos pelo good-will de um empreendimento: as relações comerciais estabelecidas para o exercício dos negócios, a reputação de honestidade, as concessões e os privilégios, as marcas registradas, qualidades, os direitos patenteados, *copyrights*, o uso exclusivo de processos especializados protegidos por lei ou segredos, o controle exclusivo de fontes particulares de determinados materiais ou matérias primas, etc.

É nas corporações industriais que se manifesta mais claramente essa capitalização do good-will ... A corporação ... é a forma característica de organização comercial para a administração da indústria nos tempos modernos ... Muitas destas corporações nasceram de sociedades e firmas já existentes anteriormente, ... nestes casos de conversão de uma sociedade (ou várias) ... em uma nova corporação, ... a nova corporação incorpora em si todo o acervo do good-will, sob uma forma ... ou outra, pertencentes anteriormente à sociedade (ou sociedades) que ela substitui. Contrariamente, quando uma florescente sociedade ... já conseguiu estabelecer firmemente o seu crédito e seu good-will, ..., a sua sorte (ou destino) é tornar-se uma corporação, seja pela simples conversão na forma de corporação ou pela coligação com outras firmas para formarem uma corporação de maiores dimensões. ...

... quando uma corporação tem o seu início já completamente organizada sem derivação de nenhuma firma previamente existente ... o ponto de partida é constituído por um substancial acervo de bens imateriais com o qual se inicia a capitalização; pode tratar-se de uma concessão (*franchise*), como no caso ... de uma

companhia telefônica ou de fornecimento de água, ou pode tratar-se do controle de fontes peculiares de matérias primas, como no caso de uma companhia petrolífera ou de gás natural, ... ou pode tratar-se de qualquer processo industrial especial, secreto ou patenteado; ... Quando uma corporação inicia a sua vida sem semelhante cabedal de vantagens diferenciais intangíveis, o esforço de sua diretoria dirige-se no sentido de formar uma base de good-will constituída de marcas registradas, clientela, e relações comerciais que podem conferir-lhe uma espécie de monopólio, local ou geral. Não podendo sua direção concretizar os esforços no sentido de conseguir apoio numa base imaterial, suas probabilidades de êxito entre corporações rivais são precárias, e a sua situação pouco segura, ... A base substancial de uma corporação industrial consiste no seu ativo intangível. (Veblen, 1904, 70-72-73)

### Ações Ordinárias e Ações Preferenciais

A constituição típica do capital de uma Co., em geral, possui a seguinte distribuição: (i) as ações ordinárias cobrem, ou deveriam cobrir, geralmente, as propriedades intangíveis do empreendimento, a menos que estas propriedades sejam proporcionalmente muito elevadas e valiosas. E (ii) as ações preferenciais (e debêntures igualmente) tendem a cobrir as propriedades materiais, os ativos tangíveis.

As várias espécies de ações que representam o capital das Co. são cotadas nas bolsas de valores e sujeitas às oscilações naturais e artificiais destes *mercados de capitais*. É importante notar, que o montante do capital comercial (*business capital*) de uma determinada empresa, ou mesmo da comunidade financeira como um todo, varia em magnitude, e em grande medida, independentemente dos fatos mecânicos da Indústria (ou da economia real).

Assim, o capital de uma moderna corporação compõe-se de duas partes: (1) o capital nominal, ou patrimonial (**cap**), de interesse *provisório* ou secundário para os objetivos últimos dos homens de negócios e dos investidores, e facilmente detectado nos balanços contábeis da empresa; e (2) o capital efetivo, ou *business capital* (**cap**<sup>^</sup>), que pode ser entendido de várias maneiras, sendo que a mais comum e simples é o que se conhece, em finanças, por *market cap*, como veremos adiante.

Como dito acima, o valor do capital patrimonial ou nominal de uma corporação (**cap**) é um valor relativamente fácil de identificação e possui relativa estabilidade temporal, pois se vincula, majoritariamente, ao cabedal tangível da mesma, e, *de jure*, são os valores lançados nos balanços contábeis (patrimoniais). Porém, certos itens

intangíveis podem ser também contabilizados (isto é, conferidos ao balanço), muitas vezes no próprio imobilizado contábil, por serem itens proprietários exclusivos, ou seja, exequíveis e penhoráveis.

Por outro lado, o valor comercial das corporações (**cap**<sup>^</sup>), *business capital*, é um valor essencialmente instável, volátil, especulativo, fortemente vinculado aos ativos intangíveis das mesmas, principalmente vinculado ao good-will, e não se encontra registrado nos balanços contábeis. E é este o capital mais relevante para os negócios modernos.

O capital efetivo (*business capital*), ou capital comercial **cap**<sup>^</sup> das Co., e que reflete o próprio “preço total” das mesmas, pode ser apreciado e calculado de várias maneiras. A maneira mais simples e mesmo corriqueira de se perceber este capital comercial, é o procedimento que o faz função das expectativas da rentabilidade do empreendimento, feitas a cada instante, com inúmeras movimentações especulativas adicionais acerca desta rentabilidade ou acerca do futuro do mercado real onde aquela determinada Co. efetua suas operações e atua. Estas expectativas e especulações acabam sendo traduzidas nas diversas cotações das ações da Co., nas bolsas de valores, e a multiplicação destes preços das ações (destas cotações), pelas suas quantidades, (de posse com os diferentes proprietários destas ações), fornece um “preço” que se designa por *market cap*.

A variável chave, portanto, para o *market cap* (e mesmo para outras avaliações financeiras e contábeis das Co.), isto é, para a avaliação do capital que efetivamente “interessa” aos homens de negócios, aos investidores e especuladores modernos, é a rentabilidade total projetada do empreendimento **ea**<sup>^</sup>, isto é, a *earning capacity of the going concern*; e que significa, de fato, a capacidade putativa (*suposta e reputada*) da corporação de gerar lucros e rendimentos (de forma garantida ou parcialmente previsível). Esta *earning capacity* **ea**<sup>^</sup> encontra-se apenas indiretamente relacionada à lucratividade industrial e operacional da empresa, podendo mesmo, em muitos casos, e contraditoriamente, variar inversamente à lucratividade operacional da empresa, como por exemplo, no caso de alguns anos atrás, da empresa Amazon.com, que manteve sucessivos prejuízos operacionais (durante anos), mas excelente rentabilidade pecuniária e *valor* financeiro ou comercial;

O valor de qualquer bloco de capital gira em torno de sua rentabilidade; ... e não de seu custo original ou de sua eficiência mecânica. É só de maneira mais remota, e por intermédio da capacidade de rendimento, que estes últimos fatores mencionados afetam de maneira sensível o valor do capital. Esta capacidade de rendimento do capital depende, por sua vez, não tanto da eficiência mecânica dos

itens adquiridos e vendidos no mercado do capital, mas sim da tensão do mercado por mercadorias. ... a questão da capacidade de rendimento do capital relaciona-se primordialmente com sua eficácia para fins de “*vendabilidade*”, e só secundariamente com sua eficácia no tocante aos seus préstimos materiais. Porém, a rentabilidade que, por esse meio, fornece base para a cotação do capital negociável (ou para a capitalização em Bolsa das ações negociadas) não é constituída pela sua rentabilidade passada ou atual, mas, antes, pela sua suposta e futura rentabilidade; de maneira que as oscilações do capital na Bolsa – a variável e instável capitalização das ações na Bolsa – gira em torno de futuros acontecimentos imaginados.

Todo capital lançado no mercado é por esse meio sujeito a intermináveis processos de valorização e revalorização – isto é, de capitalização e recapitalização – baseados em sua presumível capacidade de rendimento, por onde ele assume mais ou menos um caráter de intangibilidade. Porém os mais indefiníveis e intangíveis itens desse capital negociável são ... os itens constituídos pelo good-will capitalizado, já que estes representam ativos intangíveis desde o princípio até o fim. É sobre este fator, o good-will do capital, que incide de maneira mais imediata, a variação da presumível capacidade de rendimento, e este elemento apresenta as mais amplas e livres oscilações do mercado. As variações, no ativo capitalizado, do good-will negociável são relativamente grandes e inconstantes, como o demonstram as oscilações das cotações das ações ordinárias. (Veblen, 1904, 76)

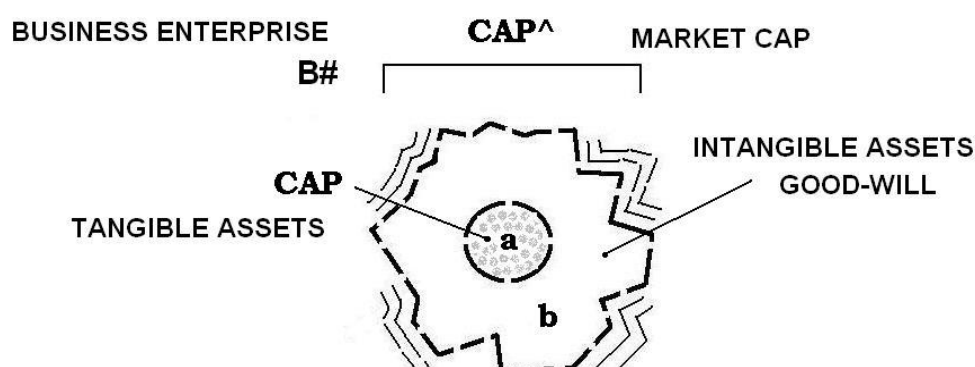
Assim, o capital comercial **cap**<sup>^</sup> (*business capital*) de uma Co. encontra-se diretamente atrelado às expectativas de rentabilidade do negócio (*the earning capacity* – **ea**<sup>^</sup>), e os preços alcançados, a cada *minuto*, por suas ações nos mercados de capitais, multiplicados pelo número destas ações, fornecem, consequentemente, este “preço da Co.” a cada instante (o *market cap*). O *market cap* das Co., como dito acima, é uma das formas mais simples de se “apreciar” uma Co., sendo efetivamente bastante comum no cotidiano dos negócios modernos.

Entretanto, a expressão financeira teoricamente mais adequada para uma *apreciação* de uma Co. é a fórmula ou o procedimento que coteja a rentabilidade putativa (ou real) do empreendimento **ea**<sup>^</sup>, com a taxa de juros básica de referência para aplicações financeiras, ou o “custo do capital”, taxa esta que também pode ser designada (com algumas ressalvas) por “taxa mínima de atratividade”, conforme Veblen apresentou em seu livro *The Theory of Business Enterprise* (1904), antes, portanto, da apresentação desta mesma fórmula e abordagem por Rudolf Hilferding em seu *Das Finanzkapital*, de 1910. É inclusive curiosa a ausência da citação de

Veblen neste livro de Hilferding. Esta abordagem, tecnicamente, significa afirmar uma apreciação do capital das Co. como um capital gerador de juros, e não propriamente um capital gerador de lucros (ver adiante).

Assim, uma típica corporação moderna possui uma configuração organizacional, jurídica, acionária, valorativa e produtiva descrita na Figura 7.1; e a semelhança desta Figura 7.1 com as Figuras 3.1 ou 5.1, para Veblen, não é casual ou coincidência.

**Figura 7.1**



### O Capital Comercial ( $cap^{\wedge}$ ) das Corporações e a Taxa de Juros ( $i$ )

Nesta abordagem de cálculo do capital efetivo de uma Co., isto é, em sua expressão financeira, este capital efetivo (*business capital*)  $cap^{\wedge}$  é função de três variáveis:

- (1)  $ea^{\wedge}$  = a rentabilidade putativa do empreendimento;
- (2) ( $i$ ) = a taxa de juros básica mínima da economia (ou o “custo do capital”); e
- (3) ( $j$ ) = elementos especulativos fortemente presentes, mas incalculáveis de forma precisa.

Assim, financeiramente

$$cap^{\wedge} = \text{função} [ ea^{\wedge}, (i), (j) ]$$

e calcula-se  $cap^{\wedge}$  como:

$$cap^{\wedge} = ea^{\wedge} / (i)$$

Por exemplo: suponha uma Co. com um capital patrimonial de \$ 1.000,00; se a taxa de juros *mínima* da economia for 0,05, e a rentabilidade projetada desta corporação  $ea^{\wedge}$  for \$ 100,00, isto é, se a lucratividade projetada for 10% do capital, o valor

pecuniário (financeiro) **cap**<sup>^</sup> desta empresa, isto é, o capital efetivo (*business capital*) da Co., naquele “instante”, no mercado, tende ao valor de \$ 2.000,00 =  $[100,00 / 0,05]$ . Simplificadamente, isto equivale a dizer que o valor total das ações desta Co. (o *market cap*), neste “instante”, propende para o montante de c. \$ 2.000,00 (pois \$ 100,00 é interpretada, pelos investidores e aplicadores, como sendo a renda obtida - ou os juros obtidos - pela aplicação de um capital (*fictício*) à taxa de 0,05). Em outras palavras, \$ 2.000,00 é um capital que rende juros aos proprietários das ações, diferentemente do capital patrimonial \$ 1.000,00, que rende um lucro do empreendimento.

Qualquer variação real, imaginária ou manipulada na rentabilidade projetada **ea**<sup>^</sup>, na taxa de juros (**i**), ou nos ânimos dos jogadores (**j**), modifica, *instantaneamente*, o valor do capital efetivo (financeiro) **cap**<sup>^</sup> da empresa. Por exemplo, se a rentabilidade projetada **ea**<sup>^</sup> agora for de \$ 200,00, à mesma taxa de juros (**i**) de 0,05, o capital comercial **cap**<sup>^</sup> da corporação tende a elevar-se para \$ 4.000,00 =  $[200,00 / 0,05]$ ; sem que tenha havido qualquer alteração, a princípio, nas operações industriais ostensivas da empresa.

Ainda, se a rentabilidade projetada **ea**<sup>^</sup> da corporação apontar para \$ 100,00, mas a taxa de juros (**i**) cair para 0,025, o valor pecuniário (financeiro) **cap**<sup>^</sup> da empresa alcança os mesmos \$ 4.000,00 ( $100,00 / 0,025$ ).

Uma conclusão importante dos exemplos numéricos acima (os de maior simplicidade possível, e com algumas lacunas para facilitar a compreensão do que é essencial) é que as corporações modernas são avaliadas ou “apreciadas” *unicamente*, ou predominantemente, como unidades pecuniárias geradoras de renda ou juros para os seus aplicadores, e quaisquer variações na taxa de juros (**i**), ou nas expectativas da rentabilidade putativa **ea**<sup>^</sup> - expectativas estas que incluem manipulações, contrainformações, e outros expedientes táticos profissionais dos *captains of finance* e demais *players* dos mercados financeiros -, modificam os valores pecuniários e/ou comerciais das corporações, sem qualquer indicação de variação, por exemplo, na serventia ou na eficiência industrial das mesmas; e, complementarmente, sem qualquer variação no capital (nominal) patrimonial (**cap**). Aliás, e esta é uma das maiores teses de Veblen: “todas as coisas” em culturas pecuniárias, são, então, “apreciadas” por suas perdas e/ou ganhos numéricos (quantitativos), e não “avaliadas” objetivamente pela serventia econômica bruta e impessoal à vida ou ao bem estar econômico da comunidade como um todo.

... (Para) Irving Fisher ... as empresas devem ser consideradas máquinas de fazer dinheiro com dinheiro. Não importa então o que a empresa realmente fizer ou

quantos contratos assinar, ou mesmo se os cumprirá, nem a tecnologia da produção ou as preferências dos consumidores. O que apenas importa é entendermos a empresa como uma caixa de transformação de dinheiro em dinheiro ... (Graciano Sá, 2001, 79)

Não é nem um pouco desprezível, portanto, no capitalismo financeiro, as implicações e as consequências reais para a economia e para a comunidade como um todo, resultantes das movimentações, artimanhas, estratégias, e astúcias dos homens de negócios, dos *captains of finance* e dos *investment bankers*, para elevarem as suas riquezas, as suas propriedades e suas posições pecuniárias.

Outra conclusão importante é que o preço pecuniário (financeiro) de uma corporação, o capital comercial **cap**<sup>^</sup> (*the business capital*), que é um capital que rende juro, varia na razão inversa da taxa de juros de referência do mercado, ou seja, na razão inversa do *custo do capital*, que, em última instância, equivale a dizer que é o valor presente da sequência futura do *free cashflow* (*the earning capacity* **ea**<sup>^</sup>) descontada a esta taxa de juros. Assim, qualquer elevação da taxa de juros de referência do mercado de uma determinada economia deprime o capital comercial **cap**<sup>^</sup> (*the business capital*) de todas as corporações, ou mesmo de todos os ativos *econômicos* daquela determinada economia. E o inverso é igualmente verdadeiro: qualquer declínio na taxa de juros eleva o capital comercial de todas as corporações e de todos os ativos *econômicos*.

... Quando o lucro dos ativos é realizado, uma fila de demandantes aparece na pagadoria, na ordem de precedência legal das demandas. O primeiro a sacar é o governo, transformando o lucro dos ativos no lucro dos ativos depois-de-imposto. O segundo na fila é a estratégia da empresa que reclama o dinheiro dos gastos de expansão, retirando dos lucros depois-de-imposto o montante dos investimentos líquidos programados. O que sobra é o *free cashflow*, o montante dos dinheiros livres para os financiadores de capital usarem em consumo. O *valor econômico* da empresa, é o valor presente da sequência futura do *free cashflow* descontada ao custo do capital. (Graciano Sá, 2001, 135-136)

## A Capacidade de Rendimento e o Good-will

A rentabilidade projetada **ea**<sup>^</sup> das corporações (também conhecida por *expected value*), por sua vez, é função, basicamente, das assimetrias empresariais obtidas ou comandadas, isto é, em essência, o good-will (**GW**) *lato sensu* da empresa. Em outras palavras, a *earning capacity* **ea**<sup>^</sup> é função do “grau de monopólio” que a corporação possui e/ou exerce sobre o mercado, monopólio este representado por propriedades e/ou posses de vantagens competitivas ou posições privilegiadas vis-à-vis os demais



competidores; sendo que os direitos exclusivos (totais ou parciais) ao mercado (a propriedade industrial e/ou comercial, por exemplo) são poderosas vantagens competitivas (*e.g.*, concessões públicas, marcas, patentes, *copyrights*, etc.).

Assim, simbolicamente:

**ea^ é uma função das** [ “vantagens diferenciais” obtidas (exclusivas ou não) = *intangible assets*] ... ou

**ea^ = g** [ “vantagens diferenciais” obtidas (exclusivas ou não) = *intangible assets*]

Em última instância:

**ea^ = g ( good-will ), ou**

**ea^ = g (GW)**

Este cabedal intangível de vantagens competitivas diferenciais das corporações (o good-will *lato sensu*) (GW), divide-se em dois grupos:

(1) **GW<sub>r</sub>** – *ativos* intangíveis ou vantagens diferenciais *de facto*, isto é, ativos reconhecidos unicamente como um patrimônio intangível, mas sem proteção legal (em si). No caso, trata-se da reputação do empreendimento *stricto sensu*, e inclui: a reputação de eficiência, honestidade, pontualidade, etc.; o *know-how*; a fidelidade da clientela; a posição estratégica da empresa na cadeia de valor; a competência na gestão e administração do negócio; etc. Embora estes itens estejam de posse da empresa, não são expressos (e registrados) como propriedades (*properties*).

É importante assinalar que, embora estes itens não sejam protegidos como *properties* por lei (em si), podem ser (e são), entretanto, legalmente negociados; e possuem, na realidade, valor comercial tão elevado quanto os ativos intangíveis legalmente protegidos por lei.

(2) **GW<sub>j</sub>** – ativos intangíveis proprietários; legalmente reconhecidos e protegidos por lei, isto é, vantagens diferenciais *de jure*. Economicamente e juridicamente este conjunto divide-se, por sua vez, em dois outros grupos:

(2.1) **GW<sub>p</sub>** – direitos proprietários exclusivos sobre o mercado, ou seja, patentes, *franchises*, concessões públicas, *copyrights*, etc.; e

(2.2) **GW<sub>m</sub>** – direitos proprietários parcialmente exclusivos ao mercado: marcas, indicações de procedência; etc.

É facilmente perceptível, então, do exposto acima, o papel da propaganda, do marketing, e das demais técnicas de persuasão e autovalorização do empreendimento, que Veblen designou por “fabricação organizada de convicções”, na busca de elevar a rentabilidade projetada  $ea^{\wedge}$  do mesmo, e que, por sua vez, eleva o seu valor de mercado  $cap^{\wedge}$  (*the business capital*), objetivo último dos interesses investidos e dos homens de negócios.

... é porém duvidoso que existam muitos empreendimentos financeiros prósperos, dentro do âmbito das modernas indústrias, que estejam totalmente isentos de monopólio. Serão, em todo caso, poucos, e não de grande importância. E o esforço de todas as empresas nessas condições que lutam pela sobrevivência comercial orienta-se no sentido de estabelecer tanto quanto possível um monopólio. Tal ou qual situação monopolística pode estabelecer-se legalmente, ou devido à sua localização, ou através do controle de recursos naturais (GWj), ou pode possuir um caráter menos definido, baseado no costume e no good-will (GWr), ou prestígio, *stricto sensu*. Esta última classe de monopólios não é classificada como tal; se bem que no que diz respeito ao caráter e ao grau, a vantagem que oferecem é mais ou menos a mesma que aquela devida a vantagens diferenciais decorrentes da localização ou do controle de recursos naturais. O objetivo buscado pela propaganda sistemática dos maiores estabelecimentos industriais e comerciais é um desses monopólios de clientela e de prestígio. Esta forma de monopólio tem às vezes grande valor, e é frequentemente negociada sob a denominação de good-will, marcas registradas, qualidades, etc. Casos ocorrem em que semelhantes monopólios de freguesia, prestígio, “preconceito”, são negociados por preços que atingem milhões de dólares.

A grande finalidade da propaganda sistemática é estabelecer tais ou quais monopólios diferenciais baseados sobre as convicções populares. E o anunciante é bem sucedido no seu esforço para estabelecer determinada convicção popular lucrativa, na medida em que compreende a maneira pela qual a convicção popular a respeito de qualquer tópico é formada. O custo, assim como o valor pecuniário dessa “fabricação organizada de convicções” (*organized fabrication of popular convictions*) é indicado por certas constatações como aquela em que os proprietários de certo famigerado remédio caseiro, reputado pelas autoridades médicas como de valor inteiramente duvidoso, conseguiram durante muitos anos auferir lucros pelo simples expediente de gastar todos os anos milhões de dólares em propaganda. Esse caso não é de maneira nenhuma único no seu gênero. (Veblen, 1904, 32) (os símbolos GWj e GWr são meus)

É pelas razões acima, e outras, que a discrepância entre o capital nominal ou patrimonial (**cap**) e o capital efetivo (**cap<sup>^</sup>**) das corporações pode alcançar variações e valores imensos. Normalmente **cap<sup>^</sup> > cap** (ver [Figura 7.2](#))

Em outras palavras, o valor comercial das corporações normalmente representa a soma total destas vantagens diferenciais, que não são contabilizadas em suas escrituras legais e nem tampouco são creditadas (*assigned*) a outros ativos.

Quando uma Corporação moderna transfere seu good-will ou registra seu good-will em seus registros contábeis, os ativos que tais itens representam consistem de algo mais intangível ainda do que o tipo de good-will que estão representados na venda de um pequeno comércio a varejo, ou de uma pequena indústria. O good-will de uma Corporação pode consistir em parte do mercado já estabelecido e dos hábitos das pessoas que desejam comprar seus produtos; pode consistir em parte de sua excelência de organização administrativa; pode consistir em parte devido à expulsão de seus rivais e na obtenção de uma posição monopolística; pode consistir em parte de conhecidas marcas ou patentes. Uma adequada definição de good-will no senso moderno da expressão pode cobrir todos os itens anteriores e ainda outros ativos intangíveis similares. A única definição que parece cobrir perfeitamente este conceito é: “good-will é a capitalização daquela porção da capacidade de rendimento do negócio (*the earning capacity*) que não se credita aos outros ativos (identificados)”. (Lough, 1919, 195-196)

Em 1901, a capitalização bursátil da US Steel Corp. alcançava duas vezes mais o valor real de seus ativos. Por trás de suas ações ordinárias havia somente o good-will. (Vinokur, 1969, 25)

... 95% dos 151 bilhões de dólares do valor de mercado (i.e. do valor total das ações) da Coca-Cola Co., em 1999, vinculava-se à sua internacionalmente conhecida marca. Mais de 80% dos 111 bilhões de dólares de valor capitalizado da IBM, em 1999, atrelava-se, igualmente, à sua marca; enquanto que 18 bilhões dos 19 bilhões de dólares da famosa corporação de cereais Kellogg's estava calcado em seus ativos intangíveis, ou seja, vinculados a *branding* da companhia. (Rita Clifton, Fortune 2000, 19)

Existe uma preocupação cada vez maior por parte de profissionais e pesquisadores do mundo inteiro sobre o *gap* existente entre o valor *econômico* de uma entidade e seu valor contábil. De acordo com o índice mundial de avaliações emitido pela Morgan Stanley, o valor das entidades cotadas na maioria das Bolsas de valores do mundo é, em média, o dobro de seu valor contábil e, nos EUA, o valor de mercado

de uma entidade varia, normalmente, entre duas e nove vezes seu valor contábil. (Schmidt, 2002, 9)

A definição *clássica* de good-will, de acordo com Withers, foi aquela fornecida pelo Dr. Johnson, quando, como testamentário de um imóvel de um amigo, assistiu-o na venda de uma cervejaria para dois gentis *Quakers*. Indagado para apresentar um valor nos ativos reais da cervejaria, retrucou: “não estamos aqui para vender um conjunto de caldeiras e barris, mas sim a potencialidade de enriquecimento além dos sonhos da avareza”. (Lough, 1919, 195)

Ao término deste capítulo encontra-se uma tabela (Figura 7.2) com os valores dos capitais efetivos, dos ativos tangíveis, e do good-will (*contábil*) de 33 Corporações, listadas no livro de Kemper Simpson, *The Capitalization of Good-will*, de 1921.

O objetivo de uma Corporação é, então, obter o maior conjunto possível de vantagens diferenciais e/ou posições estratégicas vantajosas – preferencialmente monopólicas – no encadeamento mercantil –; tudo isto com o objetivo último (e prioritário) de elevar a *earning capacity* ou capacidade de rendimento  $ea^*$  e, conseqüentemente, o valor comercial (e não propriamente industrial) do empreendimento. As eficiências técnicas e industriais brutas, e a lucratividade industrial decorrente de tais eficiências (a racionalização dos custos, a elevação da produtividade mecânica industrial, inovações, etc.) interessam apenas secundariamente, e somente na medida em que contribuam para a elevação da rentabilidade prospectada  $ea^*$  (principalmente se elevar o good-will do empreendimento). Assim, certas atenções podem ser dadas eventualmente para a elevação da produtividade industrial do negócio. Entretanto, as curvas de rentabilidade do *going concern*, verificadas nas bolsas de valores, e as da lucratividade operacional da planta industrial, verificadas nos balanços e nas avaliações internas das empresas, não obrigatoriamente guardam correlação direta – conforme vimos acima, *e.g.*, no caso da Amazon.com, e de tantas outras. O caso das patentes de invenção, em todas as suas modalidades, é um caso especial e *sui generis* nos aspectos aqui considerados, pois é o único item do good-will que atua, em teoria e muitas vezes na prática, tanto na elevação da lucratividade industrial (pelo caráter inventivo ou inovador do objeto patenteado), quanto na elevação da rentabilidade prospectada das empresas (pelo caráter monopólico decorrente dos direitos conferidos por tal instituição). Aliás, não conheço nenhum autor que tenha percebido esta característica especialíssima das patentes de invenção.

A rápida elevação das cotações das ações da sociedade Auer, foi precedida pelo aumento de registros de patentes de invenção de equipamentos produtores de acetileno ... (Sombart, 1946, 106)

E a “*contenção consciente da eficiência*” da economia (*the conscientious withholding of efficiency*), bem como as manipulações astutas dos homens de negócios, desde que contribuam para a elevação de seus lucros pecuniários, não parece possuir qualquer censura ou controvérsia nas práticas diuturnas dos negócios. Os escândalos financeiros dos anos 1980-2005 envolvendo grandes corporações, como a Enron; AOL Time Warner; JP Morgan Chase; Kmart; Lucent; Merrill Lynch; Citigroup; General Electric; Xerox; Halliburton; WorldCom; Arthur Andersen; Exxon, etc., parecem corroborar totalmente a tese de Veblen de que a eficiência industrial e o ganho pecuniário podem ser atividades e fatos de correlação nula. Os homens de negócios continuam, ao que parece, e como ensinou Veblen há mais de um século, primordialmente, ... *mantendo “buracos enlameados” com a finalidade de cobrar dos demais para retirá-los dos mesmos*; e o descolamento prático entre *Business* e *Industry*, (uma das teses centrais da *erga* obra de Veblen), portanto, parece absolutamente comprovado pelos fatos; tanto os de ontem, como os de hoje.

... os homens que tem a direção da empresa industrial capitalizada e cotada na Bolsa, poderão induzir a discrepância entre as capacidades de rendimento putativa e real, por meio de expedientes muito conhecidos e aceitos com essa finalidade. Informações incompletas, assim como errôneas, fornecidas com astúcia em conjunturas críticas, terão grande influência no sentido de produzir uma favorável discrepância temporária dessa natureza, permitindo aos diretores comprarem ou venderem os títulos da empresa de maneira vantajosa para seus próprios interesses. Quando são financistas sagazes, o que geralmente acontece, almejarão dirigir os negócios da empresa com a finalidade de realizarem transações vantajosas de venda ou de compra de seus títulos e ações, e não tanto visando a futura prosperidade da empresa ou a contínua venda em boas condições das mercadorias produzidas ou serviços prestados pelo uso industrial desse capital representado pelos títulos em questão. ...

Isto quer dizer que o interesse da diretoria de uma moderna corporação não coincide necessariamente com o permanente interesse da corporação considerada em seu funcionamento; (Veblen, 1904, 77-78)

...

O interesse financeiro dos diretores requer não a serventia da produção, nem mesmo a sua “*vendabilidade*”, mas uma vantajosa discrepância no preço do capital que eles administram. A pronta *vendabilidade* do capital corporativo dissociou em larga medida os interesses dos diretores da própria corporação, cujos negócios eles dirigem e cuja política financeira eles ditam, e a tem levado a concentrar seus

esforços na discrepância entre a verdadeira e a putativa rentabilidade, mais do que na permanente eficiência da empresa. ...

O interesse nas transações bursáteis por parte dos homens que controlam a direção industrial das corporações é vasto e multifário. Não se limita à proveitosa aquisição e alienação de propriedades cuja direção estará ou está em suas mãos. Estão também interessados em fazer ou destroçar diversos movimentos de coligação ou reorganização, e com esta finalidade ulterior são obrigados a “manipular” títulos e ações com a finalidade de comprar e vender, de tal maneira que consigam o controle de certa classe de títulos. Daí resulta que se tornou uma regra nesse ramo de atividades financeiras cultivarem-se as aparências – evitando ou, às vezes, ostentando a aparência do pecado. De maneira que, orientado por essa forma, o curso dos negócios industriais acha-se, em grande parte, quando não totalmente, dirigido com o propósito de aparentar, de maneira plausível, prosperidade ou adversidade, conforme o caso. (de compra ou de venda) ...

Em determinadas circunstâncias pode, igualmente, ser a intenção dos homens situados na direção ostentar aparência desfavorável ou favorável. As mais altas exigências da fortuna pessoal dos capitães da indústria, em contraposição aos interesses da corporação por eles controlada, pode por vezes ser vantajosamente servida por uma aparente, quando não verdadeira, má administração dos negócios industriais. Uma aparência eloquente de recesso ou de desastre causará uma baixa na rentabilidade putativa da empresa, tornando-a inferior à sua real capacidade de rendimento, e oferecendo, assim, oportunidades vantajosas de compra em vista de alta futura, ou para fins de controle estratégico. Vários outros expedientes tendentes a produzir o mesmo resultado são sobejamente conhecidos na prática dessa arte, além da má administração *bona fide*. Determinada classe de títulos e ações podem ser temporariamente desvalorizados por táticas menos heroicas; porém o ponto que nos ocupa aqui reside no fato de que, no sistema dessas transações financeiras ..., os negócios da companhia são em grande parte conduzidos com finalidades táticas que interessam mais à diretoria do que ao bom funcionamento da corporação. (Veblen, 1904, 79)

É importante percebermos, no contexto da análise econômica de Veblen, que a rentabilidade efetiva dos empreendimentos (a **rentabilidade** – **ea**) vinculava-se, *antes* do capitalismo corporativo, às operações reais, tangíveis ou ostensivas dos mesmos; e os cabedais a serem amortizados e capitalizados eram ou estavam incorporados no empreendimento, majoritariamente, como itens tangíveis ou corpóreos. Tal rentabilidade efetiva **ea**, bem como as mais valias e as competências proporcionais a cada “empresário”, encontravam-se fortemente atreladas à **lucratividade**

(*tecnológica*) da unidade produtiva ou às experiências comerciais *stricto sensu* dos empresários, isto é, encontravam-se fortemente atreladas às operações econômicas diuturnas da unidade produtiva e empresarial junto a seus mercados reais, e que realizavam seus lucros e rendimentos **após** as vendas nos respectivos mercados.

Em outras palavras, a rentabilidade das empresas dependia, fortemente, da lucratividade operacional das plantas industriais, em primeira instância, e da capacidade de comercialização dos bens, produtos e serviços. Os movimentos estratégicos das empresas, tanto os movimentos *backward*, em direção aos cabedais a serem amortizados e utilizados, quanto os movimentos *inward*, em direção aos custos e às despesas de produção a serem recuperados pelas vendas, eram centrais nas avaliações das rentabilidades finais e totais das empresas. Estas “eram”, e são, as típicas empresas conhecidas como *firm as unit-of-production*, que pululavam no universo econômico e social do final do século XVIII até meados do século XIX, e que foram *suprassumidas* no capitalismo corporativo financeiro.

Todo este cenário empresarial se altera, ou melhor, como dito acima, fica *suprassumido*, com a cristalização das operações dos empreendimentos no capitalismo financeiro corporativo, especialmente com as operações das grandes corporações.

Quando o empreendimento, ou melhor, quando o direito a receber a putativa rentabilidade (relativamente estável e razoável) do empreendimento, trazida ao valor presente, descontada pelo custo do capital “vira o negócio” - e não mais propriamente fazer certos produtos concretos ou prestar serviços determinados - encontramos, então, o empreendimento como uma unidade de *Business*, como uma moderna corporação ou *going-concern*, a típica unidade institucional *produtiva* do capitalismo moderno e, na concepção de Veblen, e mesmo de outros grandes economistas - como por exemplo, John Commons - o próprio Capitalismo. Neste caso, como vimos nos itens anteriores, o capital que era primordialmente um capital gerador de lucros para os empreendedores, a partir da produção e venda de mercadorias ou de serviços, transforma-se em um capital “comercial” que rende juros para os proprietários das ações negociadas nos mercados de capitais. E mais, no capitalismo corporativo, tudo que puder elevar o good-will dos empreendimentos que têm suas ações negociadas nas Bolsas de Valores, tudo que puder apontar para uma rentabilidade prospectiva positiva e relativamente estável, mesmo que putativa ou imaginária, interessará mais do que qualquer item de melhoria industrial ou tecnológica efetiva, pois é a **elevação das perspectivas de rentabilidade “estável”** que, em última análise, é “vendida” ou comercializada.

Esta *comercialização* atinge seus patamares finais com as emissões sucessivas de novas ações (*stocks*) e o recolhimento, para os empreendimentos, de parcelas pecuniárias extraordinárias, tão extraordinárias que não se comparam, muitas vezes, nem de perto, com as quantidades pecuniárias que possam advir das operações normais (industriais) do empreendimento. O exemplo apresentado no final do capítulo 6 deste livro, sobre a formação da US Steel, em 1901, é emblemático sobre o aqui exposto. A US Steel, apenas pela sua “constituição” jurídica amalgamada (e obviamente com o good-will dos “morgans”), faturou mais do que o dobro de seu capital contabilizado, “apenas” com o lançamento de novas ações em Wall Street; e tudo isto sem a produção ou a venda de um quilograma sequer de qualquer produto metalúrgico ou de qualquer outro produto industrial.

Assim, no capitalismo corporativo financeiro, a capitalização mais importante para os *businessmen* é a capitalização de um rendimento prospectivo (relativamente estável e previsível), embasado no good-will do negócio como um todo, *calculado* ou apreciado ao valor presente, e negociado nas bolsas de valores através de *securities* como uma oportunidade; ou, em última instância, e por outro ângulo, a capitalização de direitos a receber (mesmo que não sejam recebidos!).

Certa vez, o conhecido Alfred Chandler referiu-se ao que estamos salientando aqui com a seguinte frase: “*As empresas tornaram-se fontes de rendas e não negócios a serem geridos*”. (Chandler, 1998, 258). E Veblen, em 1904, foi o primeiro que explicou – e teorizou – as razões desta conversão histórica dos empreendimentos *econômicos* modernos.

### Figura 7.2

Capital Comercial (*Business Capital*) – Capital Nominal – Good-will



## Corporações Seleccionadas

KEMPER SIMPSON - 1921

( 1 )	( 2 )	( 3 )	( 4 )
Corporation	Effective Capital  cap^	Nominal Capital  cap  (tangible assets)	(2-3)  “Good.will”
F. B. Goodrich	90.000.000	33.900.000	56.100.000
Fisk	13.000.000	3.000.000	10.000.000
Kelly-Springfield	8.665.000	4.659.920	4.005.080
Studebaker	43.500.000	23.895.000	19.605.000
Willys-Overland	25.000.000	10.800.000	14.200.000
Maxwell	37.000.000	24.960.000	12.040.000
Hupp	6.500.000	2.595.000	3.905.000
Emerson-Brantingham	22.000.000	17.400.000	4.600.000
Deere	56.200.000	44.604.000	11.596.000
F. W. Woolworth	65.000.000	15.000.000	50.000.000
S. H. Kress	16.000.000	4.400.000	11.600.000
Mc Crory	6.250.000	2.000.000	4.250.000
May Department Stores	20.000.000	5.000.000	15.000.000
Kaufman Department Stores	10.000.000	2.500.000	7.500.000
Hart Schaffner and Marx	20.000.000	5.000.000	15.000.000
Sonneborn	4.225.000	1.995.000	2.230.000
A. B. Kirschbaum	4.000.000	1.950.500	2.049.500
Frisbie Stansfield	2.800.000	1.495.000	1.305.000

Barnhart Bros and Spindler	3.000.000	2.000.000	1.000.000
Pierce, Butler and Pierce	1.650.000	994.500	655.500
International Shoe	21.000.000	8.250.000	12.750.000
Julius Kayser	9.695.000	4.655.700	5.039.300
Cluett Peabody	26.000.000	8.000.000	18.000.000
Manhattan Shirt	8.000.000	3.000.000	5.000.000
Acme Tea	6.750.000	3.250.000	3.500.000
Jewel Tea	16.000.000	4.000.000	12.000.000
Loose-Wiles	15.000.000	7.000.000	8.000.000
Continental Can	19.000.000	11.000.000	8.000.000
Sears Roebuck	40.000.000	10.000.000	30.000.000
National Cleak and Suit	17.000.000	5.000.000	12.000.000
Griffin Wheel	15.300.000	8.460.000	6.840.000
Burns Bros	7.500.000	2.500.000	5.000.000
Underwood Typewriter	13.500.000	5.000.000	8.500.000

(Kemper Simpson, 1921, 43-46; *in* Jaffé William, 1924, 131-132)

## Capítulo 8

### Os Engenheiros e Veblen – A Era Progressista

*... deve ser lembrado, uma vez mais, que, até o momento, os engenheiros compõem um grupo disperso de subalternos auspiciosamente contentes, trabalhando passo a passo sob as ordens dos gestores dos proprietários ausentes; ... Não há nada na situação presente que possa razoavelmente inquietar as sensibilidades dos Guardiões dos interesses investidos ou daquele massivo conjunto de cidadãos abastados que compõem as fileiras dos proprietários ausentes, ... até o momento. (Veblen 1921, 151)*

#### A Era Progressista (*The Progressive Era*) (c.1890 – 1920)

Um dos períodos mais importantes da história contemporânea norte americana – a *Era Progressista* – foi um período de intenso ativismo político reformista e contestatório, que cobriu praticamente a última década do século XIX e as 2 primeiras décadas do século XX, e é precisamente em torno deste período que Veblen publica os seus principais trabalhos. Em termos históricos, é o período que deixou claro para a sociedade norte americana as profundas contradições e consequências do acelerado, desordenado e anárquico processo de industrialização que ocorreu nos EUA durante toda a segunda metade do século XIX, mas especialmente após o término da Guerra Civil. E o *progressivism* forneceu, praticamente, o tom da política norte americana nos 50 primeiros anos do século XX.

Este acelerado processo de transformações socioeconômicas ocorreu sob o domínio e sob bases políticas, ideológicas e morais totalmente corruptas, anárquicas e socialmente irresponsáveis. O governo central norte americano, assim como a maioria dos poderes locais, encontravam-se totalmente apáticos e corrompidos pelos poderes privados dos “barões ladrões”, dos *tycoons* e seus acólitos, que reinavam pregando uma doutrina política econômica calcada no *laissez-faire*, doutrina esta extremamente conveniente às suas transações e interesses, e sem qualquer compromisso com a comunidade e os destinos da nação. Na opinião dos líderes corruptos de então, o governo central deveria unicamente tratar da “lei e da ordem”, e deixar seus movimentos, transações e negócios, livres de qualquer intervenção.

A desordem socioeconômica dos EUA neste período era tão expressiva e ubíqua, que a delimitação precisa das propostas dos diversos intelectuais, políticos e ativistas identificados com o “progressivismo” era extremamente difícil. Por esta razão, as propostas de reformas cobriam um arco imenso de temas, ideias e proposições. Tanto

é assim, que os *progressistas* podiam ser encontrados em quase todas as fileiras profissionais e classes sociais da sociedade norte americana da época. Desde presidentes, juízes de cortes e políticos proeminentes, como Theodore Roosevelt, Robert La Follette, William Howard Taft, Woodrow Wilson, Louis Brandeis, William Bryan, *et al.*, como também teólogos, professores, filósofos, ambientalistas, engenheiros, urbanistas, jornalistas, feministas, médicos, etc., como por exemplo George Mundelein, John Dewey, Lucy Burns, Carrie Chapman, Herbert Croly, Emma Goldman, Ida Tarbell, Upton Sinclair, Walter Lippmann, Booker Washington, Susan Anthony, Gifford Pinchot, o próprio Veblen, e tantos outros. Até mesmo empresários e homens de negócios encontravam-se nas fileiras do pensamento progressista, como Thomas Edison, Henry Ford, Andrew Carnegie e John Rockefeller. Ou seja, uma cacofonia e polissemia política, intelectual e ativista significativas; um movimento reformista amplo, plural, e de largo alcance temático, cobrindo: luta contra a corrupção; luta contra o desperdício; luta por maior eficiência e racionalidade na administração pública; luta contra os poderes das grandes corporações e Bancos; justiça social; leis de defesa infantil; leis de defesa dos trabalhadores; leis contrárias ao consumo de álcool; defesa ambiental; saúde e educação pública; defesa dos direitos da mulher, inclusive o sufrágio; leis de imigração, etc.

Além do imenso arco temático coberto pelos progressistas, eles também possuíam tendências ativistas mais ou menos radicais relativamente às suas propostas e ideias de reformas e correções dos rumos sociais. Os membros que compunham o movimento progressista, em geral, eram intelectuais e personalidades “de esquerda”, ou, preferencialmente, críticos do *status quo*. Estas inúmeras correntes ideológicas e políticas acabarão forjando o típico liberal norte americano - de nossa época - e o composto ideológico multifacetário dos membros do que se conhece hoje por partido democrata norte americano.

Entretanto, apesar desta polissemia e cacofonia política do movimento progressista, havia um núcleo de proposições relativamente estável e comum a todas as correntes, qual seja:

(1) A corrupção - Os progressistas estavam plenamente de acordo que a sociedade, ou os indivíduos, deveriam possuir um maior controle sobre o governo, e que este, por sua vez, deveria ouvir e considerar fortemente estas demandas sociais. Ou seja, uma das claras e comuns propostas dos progressistas era a “limpeza do governo”, isto é, reduzir a corrupção quase que generalizada das administrações governamentais (de todos os níveis), pelos mecanismos democráticos aperfeiçoados e ampliados, como por exemplo, com o sufrágio feminino.

(2) Eficiência, Planejamento e Racionalidade - Um segundo tema relativamente comum a todas as correntes progressistas, embora com grandes variações, e que interessa particularmente ao nosso tema, era o chamamento para uma eficiência maior, profissionalização e racionalidade por parte do governo no trato da coisa pública. Inúmeros progressistas, como Louis Brandeis por exemplo, achavam que o governo americano poderia servir melhor a população se aplicasse métodos e posturas mais racionais e eficientes; se o governo fosse conduzido por profissionais e administradores treinados e especializados em suas funções de servidores do estado.

Esta ideia acima, de eficiência administrativa, culminava em outro grande debate à época, (entre os progressistas praticamente), que era a necessidade de uma centralização maior do poder decisório do governo, exatamente para poder aplicar e implementar estes métodos mais racionais e eficientes. O governo deveria ser reorganizado e ajustado, inclusive nos níveis locais ou municipais, para adequar-se a esta proposição de maior eficiência e racionalidade. Assim, as propostas de maior centralização eram frequentemente associadas com as de elevação da profissionalização dos governantes e administradores públicos, e de um planejamento. E esta busca por eficiência e racionalidade em muito contribuiria para a drástica redução da corrupção, pois a corrupção conduzia o governo, obviamente, a enormes desperdícios e ineficiências.

Entretanto, esta busca por maior eficiência e centralização dos poderes governamentais que muitos progressistas defendiam, chocava-se claramente com outras proposições igualmente progressistas, de elevação e expansão do “processo democrático”, exatamente para coibir ou minimizar a corrupção pública. Retirar o poder das mãos dos políticos eleitos e colocá-lo nas mãos de uma administração eficiente, poderia reduzir fortemente a possibilidade de intervenção e controle da própria população sobre estas decisões. Ou seja, a elevação da centralização do poder decisório, retirando, inclusive, as vozes dos poderes locais, poderia fazer o governo ficar ainda mais distante dos apelos da sociedade. Os progressistas que enfatizavam a busca de eficiência no governo defendiam, muitas vezes, a opinião não muito simpática de que uma classe especial de administradores treinados e eficientes talvez soubesse melhor do que a população o que era mais adequado e necessário para ela, do que a “opinião” da própria população sobre estas questões.

(3) As Corporações e os Bancos - Outro tópico que era relativamente comum aos progressistas, embora igualmente carregado de contradições e variações, era a posição que a sociedade, através do governo, deveria tomar diante dos poderes crescentes das Corporações e dos grandes homens de negócios, dos *captains of finance* e *Investment bankers*. Em 1900, 40% da economia norte americana

encontrava-se nas mãos de 318 Corporações, e metade dos trabalhadores trabalhavam nestas instituições. Algumas imensas corporações dominavam vários setores econômicos dos EUA já no início do século XX, como por exemplo, o poderoso grupo bancário industrial J.P. Morgan.

Graças aos seus lucros enormes, por volta de 1900 J.P. Morgan já detinha o controle da maior rede norte americana de estradas de ferro, e detinha ainda forte influência sobre a rede do grupo Vanderbilt e da Pensilvânia Rail Road. Em 1892 financia a fundação da General Electric e inicia, ao longo dos anos, a participação financeira e o controle em dezenas de fusões e incorporações industriais. Acabam dominando o setor de siderurgia, a ATT, a Western Union, a International Harvester, a General Motors, a Kennecott Cooper, a American Can, a Continental Oil, a Pullman, a American and Foreign Power, e inúmeras outras. O grupo Morgan-Stillman-Baker, no início do século XX ocupava 341 postos nos conselhos de administração de 112 sociedades, e em 1929 o grupo Morgan figurava na administração de 2450 sociedades, cujo valor montava a 74 bilhões de dólares (à época); cerca de 1/3 de todo o capital existente nos EUA sob a forma de sociedades anônimas (corporações) estava mais ou menos sob controle da casa Morgan. (Lewinshon, 1945, 127-128)

Uma corrente dos progressistas, como por exemplo Samuel Gompers, achava que os monopólios industriais eram instituições não naturais e deveriam ser suprimidos para permitir uma competição econômica maior; enquanto que outros progressistas, como por exemplo Benjamin P. De Witt, achavam que na economia moderna tanto as grandes corporações quanto o próprio monopólio eram inevitáveis, e mesmo desejáveis, pois as economias decorrentes das grandes escalas dariam vantagens superiores para a população e para o próprio governo, comparativamente às pequenas empresas e pequenas escalas, mesmo ao custo de certo abuso por parte destes monopólios. O que esta última corrente pregava, neste tema, contra os eventuais abusos destas grandes corporações, era um sistema governamental de controle e regulação para o interesse público.

### **O *progressivism* e os Engenheiros**

Conforme visto acima, uma série de intelectuais progressistas propugnavam reformas na administração governamental através da identificação de que a eficiência e a racionalidade técnica poderiam, e deveriam, contribuir para o melhor funcionamento do governo. Era evidente, portanto, que esta ideia deveria, igualmente, ser aplicada às demais esferas da sociedade e da economia. Tal otimismo estava calcado na visão de que a nova sociedade industrial emergente, e a própria organização corporativa,

poderiam ser melhor administrados pela racionalidade humana que efetuasse uma reforma social onde os grandes problemas da industrialização desordenada fossem mitigados, como a corrupção, a pobreza, os conflitos de classes, etc. Esta corrente apontava claramente para a necessidade de um planejamento centralizado baseado em princípios de eficiência e objetividade. Tinham em comum a crença de que somente uma direção nacional centralizada, sob a liderança de especialistas, poderia impulsionar a sociedade norte americana para o progresso e a melhoria das condições sociais para todas as camadas da população.

Na própria profissão de engenharia nos EUA, surgia, no início do século XX, uma nova geração de profissionais claramente identificada com o amplo movimento progressista. Acreditavam fortemente que os técnicos, os engenheiros e os especialistas em geral, teriam um papel central e relevante na América que despontava. A própria gestão científica (*scientific management*) que foi desenvolvida neste período, desde c.1880, fornecia estímulo adicional a estas ideias, pois em um mundo dominado pela tecnologia e pela indústria mecânica integrada, os engenheiros seriam, ou poderiam ser, obviamente, os únicos adaptados para cumprir as metas progressistas necessárias de eficiência objetiva no processo produtivo.

Nos primeiros anos do século XX, a forma que esta emergente sociedade industrial e tecnológica iria assumir era ainda obscura, mas muitos acreditavam que o bem estar desta nova ordem dependia, direta ou indiretamente, dos especialistas, dos técnicos e dos engenheiros, e dependia, como visto acima, de uma governança claramente especializada e preocupada com o funcionamento harmonioso e correto do próprio sistema produtivo industrial. Era bastante evidente, para muitos progressistas, que a “administração pública”, utilizando um planejamento centralizado, deveria ficar à margem, ou seja, separada, da “política”. Funcionários públicos especialistas deveriam exercer o poder decisório, retirando o poder das mãos dos políticos corruptos. Como afirmou Herbert Croly, uma vez divorciado das associações políticas, e emancipado das vicissitudes políticas, o especialista poderia livremente exercitar a sua racionalidade em prol do bem estar geral. Poderia eficientemente administrar as atividades de planejamento do Estado. Ideologicamente neutros, suprapartidários, e cientificamente treinados, os especialistas poderiam trazer a inteligência profissional para a solução de problemas sociais, de forma que os políticos eram incapazes de fazer.

Muitos reconheciam que esta forma de administração da coisa pública, calcada em especialistas e em planejamentos centralizados, como vimos acima, poderia ser complicada e menos democrática. Mas alguns perguntavam: “- Como, neste

*complexo mundo econômico moderno, é possível o uso de qualquer outro sistema administrativo?”*

A mobilização do esforço da primeira guerra mundial (1914 – 1919), elevou fortemente o entusiasmo e a esperança destas correntes progressistas que pregavam um sistema administrativo governamental centralizado, planejado, e comandado por especialistas, uma vez que o esforço de guerra elevou o suprapartidarismo e obrigou um planejamento econômico a nível nacional como nunca antes ocorrido. A administração pública, no tempo da guerra, exigia, claramente, eficiência, planejamento, ordem e logística competente. A experiência dos anos da guerra gerou, assim, um crescente interesse no planejamento econômico. E muitos se perguntavam; *“Havia alguma razão para que tal política, tão benéfica e bem sucedida na guerra, não devesse ser igualmente válida durante os tempos de paz?”*

Assim, ao término da guerra, um conjunto progressista da nova geração de engenheiros, tentou redirecionar a profissão para uma nova meta, meta esta que poderia lhes conferir um papel social mais relevante. A profissão de engenharia nos EUA estava, assim, em condições de, pela primeira vez, adquirir uma autoconsciência relativamente independente dos “negócios”. Como dito acima, as ideias de gestão científica de Frederick Taylor (e muitos outros engenheiros) contribuiu também bastante para esta visão global de um mundo ordenado pela engenharia, e oferecia, ao mesmo tempo, um método de conectar a consciência profissional dos engenheiros para uma reforma social, e expandir o papel destes na sociedade, e de suas responsabilidades, igualmente.

Desde o início do século XX, nos EUA, os engenheiros constituíam uma nova e emergente profissão de classe média. As demandas da tecnologia industrial, em ascensão exponencial entre os anos 1880-1930, expandiu o número de engenheiros formados enormemente. O censo de 1880 reportou a existência de 7.000 engenheiros nos EUA; em 1900 este número eleva-se para 38.000; em 1920, 136.000; e em 1930, 230.000. A taxa de crescimento da profissão de engenheiro, neste período, cresceu 100 vezes mais do que a taxa de crescimento da força de trabalho como um todo nos EUA. O número de patentes depositadas saltou de 34.073 em 1883, para 63.293 em 1910, e 89.848 em 1930. Novas organizações de engenheiros foram também estabelecidas no final do século XIX, e outras mais antigas, como a ASCE (*American Society of Civil Engineers*) foram revitalizadas. (Entre 1852 e 1884, já existiam quatro sociedades de engenheiros profissionais nos EUA: a ASCE acima citada; a AIME (*American Institute of Mining Engineers*); a ASME (*American Society of Mechanical Engineers*); e a AIEE (*American Institute of Electrical Engineers*).



O objetivo principal destas associações de classe era a certificação profissional, e não a organização da profissão para o encaminhamento de propostas mais amplas acerca da responsabilidade dos engenheiros na sociedade; pois os engenheiros típicos da América, mormente os das primeiras gerações, não possuíam grandes expectativas de participação ativa nos destinos da sociedade. Buscavam ser empresários independentes ou empregados das Corporações de suas áreas. Eram claramente subservientes aos homens de negócios. Comentando sobre esta subserviência dos engenheiros civis, David Calhoun notou que *“quase tão logo o desenvolvimento interno da América estendeu-se o suficiente para dar ao engenheiro civil emprego significativo, o engenheiro tornou-se um “organization man”, um membro respeitado da burocracia corporativa”*. (W.Akin, 1977, 6) Parecia claro, para as lideranças dos engenheiros do século XIX, que a profissão estava a serviço dos homens de negócios. E um porta-voz da profissão, Calvert Monte, instruía os jovens engenheiros a *“sempre serem subservientes àqueles que representam o dinheiro investido na empresa.”* Até mesmo Frederick Taylor, que chegou a ser um símbolo de resistência a esta subserviência da “eficiência técnica” a “eficiência econômica”, afirmou, em seu período inicial da carreira que *“o tipo de engenheiro que é mais procurado é aquele que economiza dinheiro”*.

Embora a subserviência profissional dos engenheiros americanos aos interesses dos empregadores fosse evidente, e dominava a autoimagem dos mesmos nas primeiras gerações, alguns membros articulados, no início do século XX, desafiaram esta tendência. Alguns destes engenheiros *progressistas* estavam mais confiantes no seu direito a um status um pouco mais digno. E estavam, obviamente, desconfortáveis com as lideranças tradicionais. Sentiam que deveriam jogar um papel mais relevante nos destinos da nação e da sociedade, e tinham mesmo algo a oferecer, além de submeterem-se à lógica mercantil de seus patrões.

Assim como os demais progressistas, estes jovens engenheiros não possuíam claramente um conjunto completo e bem articulado de ideias que pudessem servir de parâmetros às suas atuações como engenheiros mais socialmente responsáveis, e nem canais institucionais independentes de suas funções profissionais para estes propósitos. Mas possuíam, é claro, um núcleo de ideias relativamente coerentes para estes objetivos. A ideia que praticamente todos concordavam era a relação do “progresso” com o “avanço tecnológico e material” da sociedade. E este progresso eles creditavam, logicamente, à sua profissão. George Morison chegou mesmo a afirmar que ... *“Os engenheiros são os clérigos do desenvolvimento material”*. (W.Akin, 1977, 7) Parecia, assim, pelo menos para um grupo mais ativo e progressista

de engenheiros, que eles possuíam o futuro em suas mãos. Henry Gaslee Prout, por exemplo, em 1906, afirma:

Os engenheiros, mais do que quaisquer outros homens, guiarão a humanidade adiante até atingir-se um novo período ... Nas mãos dos engenheiros e daqueles que estão desenvolvendo a engenharia encontra-se uma responsabilidade nunca antes verificada em qualquer outra camada populacional. (W.Akin, 1977, 8)

Dexter Simpson Kimball e Morris Cooke estavam nas fileiras da liderança desta nova geração. Não eram, entretanto, suficientemente claros em como implementar suas propostas de ação mais afirmativa para os problemas que vislumbravam. A ênfase dos debates, em geral, recaía na ineficiência dos sistemas produtivos e organizacionais da produção, e também nos conflitos de classes que a industrialização acarretava, mas não tinham grandes ideias de como resolver tais questões e impasses.

A “gestão científica” de F. Taylor é que parecia, a princípio, fornecer um método, ou um caminho, para os engenheiros progressistas traduzirem as suas preocupações em ações mais práticas. Com o método de F.Taylor eles poderiam vislumbrar, pelo menos inicialmente, uma forma de transferir suas experiências e talentos, da fábrica para o todo social. Assim, quando em 1911 F.Taylor publica, finalmente, o seu *método*, *Principles of Scientific Management*, parecia fornecer uma estrutura não só para a racionalização do trabalho industrial nas fábricas e empresas, mas também uma possibilidade para o que os jovens engenheiros progressistas precisavam. Ou seja, o caminho científico para a solução dos problemas industriais poderia ser o caminho científico para a solução dos problemas sociais, pois as promessas do método científico de F.Taylor apontavam para a redução dos custos de produção, para a elevação da eficiência, a expansão da produção, a diminuição dos preços finais, a recompensa do trabalho eficiente, a penalização do desperdício, e, finalmente, para a elevação dos salários.

Os responsáveis pela administração e a coordenação científica da Indústria seriam os engenheiros industriais, que estariam livres das interferências e dos objetivos mercantis e pecuniários das empresas. Ou seja, a “eficiência econômica” ficaria subordinada à “eficiência tecnológica”, e não o contrário, como era a situação normal até então. Na medida em que todos ganhavam com a administração científica da produção (os empresários, os trabalhadores, os consumidores, e o governo), poderia haver esperança em uma harmonia e estabilidade social. Tal credo caiu como uma luva nas esperanças destas jovens gerações de engenheiros progressistas. Até mesmo

nas fileiras mais conservadoras esta associação entre eficiência industrial e eficiência social foi aplaudida.

Um dos maiores entusiastas da administração científica foi o engenheiro mecânico progressista Hanry Laurence Gantt; internacionalmente conhecido, até hoje inclusive, pelos seus *Gantt's Charts*. Considerado um dos mais radicais engenheiros progressistas desta nova geração pré-guerra, Gantt foi assistente de Taylor e absorveu o forte desejo de um sistema de gestão baseado na utilização eficiente do conhecimento científico. E assim como F.Taylor, Gantt possuía uma visão extremamente crítica sobre o imenso desperdício e ineficiência do sistema industrial norte americano.

Entretanto, Gantt tinha uma enorme diferença com relação a muitos dos demais grandes engenheiros progressistas de sua geração, e foi esta característica que acabou impressionando Veblen, de certa forma, ao tomar contato com as ideias e as propostas de Gantt.

Inicialmente, Gantt imaginou que os homens de negócios iriam adotar ou aproveitar a gestão científica do trabalho exatamente pelas vantagens óbvias que esta racionalização traria, inclusive para a elevação de seus próprios lucros. Em 1916, entretanto, Gantt percebeu que os homens de negócios não tinham qualquer interesse na aplicação de métodos mais racionais para evitar o desperdício e a ineficiência. E é neste mesmo ano que Gantt leu uma série de trabalhos de Veblen. Gantt percebeu, portanto, que os homens de negócios buscavam eficiência pecuniária, ao passo que os engenheiros buscavam eficiências tecnológicas e objetivas; e a partir destes fatos, Gantt começou uma espécie de cruzada contra os *captains of finance* e contra as Corporações. Gantt dirá:

Nosso grande desperdício é causado pelo sistema de produção para lucros. Tal sistema de organização confere poderes de autoridade àqueles que buscam vantagens egoísticas e individuais à revelia dos interesses da comunidade como um todo. Se os negócios continuarem o seu curso normal de *Business as Usual*, falhando em aceitar a responsabilidade social de servir à comunidade, esta acabará tomando em suas mãos tais poderes para operar o sistema econômico na direção de seus próprios interesses. ... A única maneira de se evitar tal crise revolucionária ... é colocar a Indústria nas mãos daqueles que irão organizar a produção em seu nível de mais baixo custo. ... Os únicos homens organizados para promover a eficiência produtiva são os engenheiros. (W.Akin, 1977, 11)

E muito antes de Keynes, inclusive, Gantt afirmou:

Nós nunca produzimos coisas acima do que as pessoas desejam. Tudo que fizemos e fazemos é produzir acima do que as pessoas podem comprar. Com a distribuição simplificada, este fantasma seria removido. (Knoedler, 2007, 265)

Juntamente com Charles Ferguson, Gantt organizou, então, um grupo de trabalho técnico com cerca de 50 engenheiros para o início de levantamentos e pesquisas sobre a organização industrial nos EUA. Este grupo intitulou-se *The New Machine*, e alguns intérpretes de Veblen, especialmente alguns críticos de Veblen, supõem que o *The New Machine* poderia ter sido o protótipo do “soviete de técnicos” que Veblen fez menção em seu histórico e famoso *Memorandum on a Practicable Soviet of Technicians*, publicado em seu nono livro, *The Engineers and the Price System* (1921), e que comentaremos adiante.

O *The New Machine* congregava o conjunto das lideranças progressistas mais radicais da profissão de engenharia dos EUA à época. Estavam fortemente inclinados a harmonizar a Indústria com os anseios sociais, pois estavam convictos de que as lideranças empresariais falharam para este propósito tão necessário. Para o *The New Machine* a Indústria americana moderna tornou-se demasiadamente complexa e especializada para ser deixada nas mãos de meros *lieutenants of finance* a serviço de uma classe de rentistas ociosos e de irresponsabilidades financeiras. Gantt e os demais membros do grupo não tinham mais qualquer confiança nos políticos profissionais, pois estes, a seus olhos, tomavam decisões visando unicamente votos, e não o interesse da sociedade como um todo. Assim, em função do fracasso das lideranças políticas tradicionais, os engenheiros poderiam dar uma efetiva contribuição para uma nova ordem. Os engenheiros poderiam facilmente expor as fraquezas e as incompetências das gestões dos negócios; poderiam até mesmo mensurar a ineficiência dos gestores financeiros, da mesma forma que mensuravam as eficiências dos trabalhadores.

Os engenheiros do *The New Machine* estavam igualmente convictos, assim como dezenas de outros intelectuais progressistas da época, de que levantamentos factuais sobre a situação socioeconômica dos EUA, fornecidos pelos especialistas, poderiam ser a base para a adoção de medidas racionais necessárias ao bom funcionamento da sociedade e dos recursos. O grupo foi desarticulado logo após a entrada dos EUA na guerra; mas após o término da guerra, estimulados pelas experiências da organização do país para o esforço de guerra, muitos engenheiros e especialistas, baseados nos estudos do *The New Machine*, estavam convencidos de que a estrutura industrial dos EUA deveria ser efetivamente remodelada em bases mais eficientes e racionais.

Com as perspectivas do pós-guerra acima citadas, a recém-fundada *Federated American Engineering Societies* organizou um grupo de trabalho intitulado *Committee on Elimination of Waste* para executar um estudo das ineficiências e dos desperdícios da Indústria norte americana. Este comitê foi dirigido por Herbert Hoover, que acreditava, como dezenas de outros, na posição social especial dos engenheiros na sociedade moderna, pois, além de serem precisos e eficientes, seriam suficientemente independentes e isentos para avaliarem objetivamente os conflitos e os interesses entre os homens de negócios e os trabalhadores. Em todos os seis setores industriais que foram analisados pelo Comitê, foram documentados imensos desperdícios, todos eles vinculados à ineficiência dos gestores dos negócios. Apesar da importância dos resultados obtidos por este Comitê, o Relatório sofreu forte boicote dos conservadores, que, quase que imediatamente, criaram um *Engineering Council* para ser a instituição *oficial* e porta voz da engenharia nos EUA.

Os conservadores, através inclusive das associações profissionais, começaram a trabalhar ativamente contra esta tendência de conscientização de certos grupos de engenheiros e de especialistas acerca dos problemas decorrentes das péssimas condições de gestão da indústria norte americana pelos homens de negócios. E os próprios engenheiros, com exceção de pequenos grupos, começaram igualmente a abandonar as ideias de uma gestão científica da produção, e começaram a aceitar, uma vez mais, a ideia de que a organização industrial não pode ser feita fora do controle dos homens de negócios. Assim, a profissão de engenharia nos EUA, como um todo, adaptou-se, sucessivamente, pelo menos até a crise de 29, aos ditames dos negócios, e os engenheiros transformaram-se em meros *consultores de eficiência* (*efficiency consultants*).

Os *captains of finance*, os *investment bankers*, os *tycoons*, etc., começam campanhas surdas, e também abertas, para demonstrar que o fundamento da “ordem americana” é o “individualismo” e não a ciência ou a tecnologia. A *nova* orientação que os conservadores propunham é: *se os engenheiros possuem algum papel na sociedade, este deve ser o de um aliado dos homens de negócios*.

## Veblen e os Engenheiros

E o que Veblen tem efetivamente a ver com todas estas movimentações, debates e pretensões? Praticamente  *muito*; e praticamente *pouco*.

Praticamente  *muito*, porque parte significativa da teoria de Veblen, indubitavelmente, aponta, em termos práticos e políticos, para os debates que aqui foram rapidamente traçados. Atualmente, vários intérpretes de Veblen concordam com esta imbricação

lógica, e quase natural, da obra de Veblen com uma clara tendência de ações afirmativas e ativistas por parte dos técnicos, especialistas e dos engenheiros na condução dos destinos do sistema industrial moderno, como por exemplo, Janet Knodler, Anne Mayhew, Henry Steel Commager, *et al.* Janet Knodler e Anne Mayhew, inclusive, acreditam que desde a publicação do artigo *Industrial and Pecuniary Employments*, em 1901, Veblen já estaria indicando a necessária participação ativa de certos *industrial employments*, (os engenheiros, por exemplo), na correção dos desequilíbrios industriais e sociais que os homens de negócios ocasionavam recorrentemente; e, ademais, o seu nono livro, *The Engineers and the Price System*, de 1921, que praticamente coroa a sua *erga* obra (ver Figura 1.2), tornou-se rapidamente um clássico e um marco de referência dos engenheiros progressistas norte americanos, tanto os das duas primeiras décadas do século XX, como também os que compuseram o forte, e aí sim, organizado movimento “tecnocrático” norte americano, a partir da crise de 1929, quando Veblen já era falecido.

E praticamente *pouco*, porque diferentemente do que alguns críticos de Veblen sugerem e afirmam em inúmeros trabalhos, tentando denegrir a imagem de Veblen, afirmando o seu ingênuo e equivocado apoio a um revolucionário “soviète de técnicos” na América, veremos que Veblen não tinha **nenhuma** dúvida quanto à impossibilidade de uma revolução sob o comando de uma elite de engenheiros e técnicos nos EUA; nem em sua época, e nem em um futuro próximo. É uma desonestidade intelectual de muitos de seus críticos, no mínimo, afirmar que Veblen estava convicto e atuando politicamente para implantar uma “tecnocracia” na América. A epígrafe deste capítulo deixa absolutamente claro, pelas próprias palavras de Veblen, que tal *stream* de argumentação de seus críticos é completamente infundado. Adiante, daremos depoimentos adicionais sobre esta desonestidade intelectual de vários críticos de Veblen.

Parte importante da obra de Veblen, onde ele contrasta a racionalidade e a objetividade da indústria mecânica moderna, com o caos, o individualismo e a emulação predatória do capitalismo financeiro, é clara e diretamente coerente com inúmeros tópicos defendidos por outros progressistas, e com as visões de muitos engenheiros progressistas da nova geração do início do século XX.

Veblen era um crítico conspícuo e devastador das práticas predatórias das empresas de negócios e dos *captains of finance*, que tomaram o sistema industrial e a produção dos itens econômicos de serventia para os seus propósitos pecuniários. Veblen acreditava, ademais, que a própria tecnociência moderna - mesmo em um ambiente institucional predominantemente predatório e competitivo - estava criando valores e

hábitos contrários ao desperdício (conspícuo), desperdício este que governava as classes ociosas e estendia-se para toda a sociedade. Assim, a disciplina do processo mecânico moderno, e da tecnociência moderna, afetava e influenciava os hábitos de todos que estivessem envolvidos com a sua lógica e com as suas operações, mas influenciava, particularmente, os engenheiros de produção. Neste sentido, os engenheiros, preocupados com a melhoria material da comunidade como um todo, fruto do labor diário de suas atividades, e possuidores de um *instinct of workmanship* relativamente liberto de outras propensões mais predatórias, poderiam, ao menos em tese, oferecer alguma esperança para uma ordem social mais justa e harmônica.

Como inúmeros outros críticos progressistas, Veblen via o futuro como uma racional e eficiente sociedade industrial; de fato, uma “democracia industrial”, planejada para as necessidades reais e objetivas das pessoas, decorrente da disciplina, da lógica, da objetividade e da racionalidade da tecnologia industrial mecânica moderna. Esta *imagem vebleniana* certamente é uma síntese de, no mínimo, duas grandes ideias que Veblen carregou durante toda a sua vida adulta e está presente em sua teoria: (i) por um lado, é uma espécie de atualização do clássico norte americano *Looking Backward*, de Edward Bellamy, livro este que influenciou fortemente Veblen (ver capítulo 1); e (ii) é igualmente uma atualização e expressão, em termos modernos, dos sentimentos e das propensões mais claramente cooperativas, construtivas e ginocêntricas do período da “selvageria pacífica” que antecede o período “predatório” da cultura, de sua teoria, conforme vimos no capítulo 2. Pode-se afirmar também que esta *imagem vebleniana* carrega igualmente sentimentos e realidades de toda a sua cultura nórdica e de toda a sua infância e adolescência, vivida em um ambiente caracteristicamente cooperativo, construtivo, igualitário, solidário, inteligente, de trabalho diligente e socialmente saudável, dentro das possibilidades que a época e o ambiente permitiam, obviamente.

Para Veblen, tal possibilidade de uma “democracia industrial” seria a possibilidade da construção de uma ordem socioeconômica “intermediária”, entre as alternativas de uma plutocracia capitalista selvagem (como nos EUA), ou uma ditadura do proletariado. Aliás, tal “ordem intermediária” de organização planejada e eficiente do sistema industrial moderno, inclusive sob o comando de uma elite técnica, foi efetivamente implantada e relativamente bem sucedida, até hoje inclusive, na organização da economia japonesa após a segunda guerra mundial; uma organização socioeconômica industrial tipicamente tecnocrática. Parece que esta experiência tecnocrática *vebleniana*, aplicada no Japão moderno, não conta, para inúmeros críticos de Veblen!

A experiência secular da Holanda, no tema aqui em apreço, merece também ser lembrada:

No país onde nasci (a Holanda), um dedo pode salvar um dique, ou, pelo menos, é o que diz a lenda. Boa parte da Holanda fica até seis metros abaixo do nível do mar. Por esse motivo, os diques são tão sagrados que os políticos não têm, literalmente, poder algum de decisão sobre eles. Quem cuida de sua segurança são os engenheiros e as comissões locais de cidadãos que já funcionavam antes mesmo que a Holanda existisse como um país. ... Pensando bem, isso reflete ... uma desconfiança em relação ao governo, não exatamente ao papel ativo do Estado, mas à falta de visão da maioria dos políticos”. (Frans de Waal, 2010, 14)

Entre os inúmeros tópicos que compõem a teoria de Veblen, a sua concepção mais fundamental, especialmente em suas perspectivas e realidades modernas, é a distinção que ele percebe entre os Negócios (*Business*), e a Indústria (*Industry*). Ou, em outras palavras, a distinção entre o *capitalismo* e a *tecnologia*. A Indústria, por sua definição, consiste em todo o esforço direcionado pelo homem para a elevação da vida humana, através do uso dos elementos do ambiente não humano. A Indústria lida com a responsabilidade de elevar a produção de itens de serventia (bens e serviços) para a vida, objetivamente considerada. Seus *valores* são o bem comum, a cooperação, a paz e o trabalho eficaz, metódico, econômico. Os Negócios (*Business*), por sua vez, pela sua própria natureza e lógica, lidam com ganhos pecuniários, com a maximização de vantagens e lucros individuais, o desperdício, a coerção, a predação, a hostilidade e a astúcia para a obtenção de vantagens privadas ou particulares. Ao contrastar *Business* com *Industry*, Veblen explicou-os, desde o seu primeiro livro, como sendo a atualização moderna de uma evolução histórica; como a continuação, refinamento ou evolução de práticas e propensões enraizadas em períodos passados, mas portadores, nos momentos atuais, das características diferenciadas que os fazem modernos.

Assim, os comportamentos e as práticas da classe ociosa contemporânea, isto é, dos homens de negócios, dos *captains of finance*, dos *anonymous pensioners*, são a atualização das práticas e dos comportamentos dos homens predatórios dos estágios primordiais da barbárie.

Estes valores arcaicos que as classes ociosas trazem consigo de longa data para os tempos presentes, por habituação e institucionalização, entram em conflito e oposição com as características objetivas e eficientes que qualificam e habilitam as atividades relacionadas à *Indústria*, características estas mais profundas e ancestrais da natureza humana. Os hábitos pecuniários dos Negócios (*Business*) servem à aquisição de



riquezas, à exploração e à predação. Os da Indústria estão relacionados à produção e à serventia para comunidade ou para os indivíduos, de maneira objetiva, *as a matter-of-fact*, como Veblen recorrentemente indicava. E a evolução da indústria mecânica moderna, em especial, estava (e continua) erodindo, passo a passo, as bases e as instituições das classes ociosas predatórias, pois a disciplina da produção mecanizada moderna, altamente objetiva e tecnológica, não permite a intrusão de desordens e *confusion* em seu funcionamento. Como inventor e *designer* de processos e artefatos mecânicos, o engenheiro “*é chamado a apreciar e apreender os fatos de sua atividade e trabalho de uma forma não teleológica e desapaixorada em que ocorrem os fenômenos materiais brutos*”.

Em 1919 Veblen publica uma série de artigos no *The Dial*, que serão posteriormente incluídos em seu nono livro, *The Engineers and the Price System*, de 1921. Como dito acima, as conclusões lógicas da teoria de Veblen – em 1921 conspicuamente apresentadas neste seu livro -, apontam para uma clara proposta de uma ordem socioeconômica eficiente, racional e claramente organizada, coordenada e administrada por um conjunto de especialistas, engenheiros ou técnicos, pois a ordem produtiva mecânica moderna *exige*, por força de sua disciplina, de sua lógica e de funcionamento, a intervenção precisa, cândida, opaca e impessoal para ajustes objetivos que praticamente apenas os especialistas são capazes de compreender e executar.

É possível que as mudanças e as perspectivas progressistas na profissão de engenharia durante as duas primeiras décadas do século XX nos EUA tenham estimulado Veblen a expor suas ideias de forma um pouco mais clara nestes artigos que irão compor o seu livro *The Engineers and the Price System*. Ademais, entre 1914 e 1919, além de ter conhecido as ideias de Henry Gantt e as proposições do grupo *The New Machine*, Veblen encontrou-se, algumas vezes, com vários engenheiros progressistas, como por exemplo, Morris Cooke e Howard Scott. E estes fatos podem ter contribuído, realmente, para que Veblen imaginasse que os engenheiros, nos EUA, estivessem abandonando a tradicional subserviência aos homens de negócios. Veblen parecia estar imaginando, neste período, que os engenheiros poderiam estar assumindo, em suas palavras, uma “*inconfortável consciência de classe*” (*uneasy class conscious*) que acabaria lhes dando, em algum momento, a consciência de que eram eles que constituíam, efetivamente, o *Diretório Geral* do sistema industrial moderno, ou seja, que eram os especialistas, os técnicos e os engenheiros que comandavam, em última instância, o funcionamento do sistema industrial produtivo da nação.

A disparidade entre as necessidades industriais da comunidade e as práticas dos homens de negócios de “sabotarem” suas indústrias para manterem preços elevados, alcançava, em 1919, níveis significativos e incompreensíveis. Ao apontar estas ineficiências e desperdícios, que chegavam a significar um acréscimo de c. 50% no preço final de muitos produtos, Veblen percebia que o sistema industrial, sob o comando dos homens de negócios, estava alcançando um ponto crítico.

Para Veblen era claro que qualquer mudança significativa no rumo da economia moderna, tanto nos EUA como em qualquer outra nação industrialmente avançada, deveria passar pela tomada de consciência dos especialistas e dos engenheiros acerca de suas posições estratégicas e essenciais na ordem produtiva industrial. As possibilidades revolucionárias reais da ordem vigente eram para ser encontradas não na “classe trabalhadora”, mas sim entre os engenheiros e os técnicos, porque a classe trabalhadora (*the underlying population*), organizada nos sindicatos, especialmente no poderoso IWW (*Industrial Works of the World*), buscava prioritariamente barganhar condições vantajosas dentro da ordem econômica vigente, o que no fundo significava lutar por seus “interesses investidos” particulares, contra os interesses dos homens de negócios, e não propriamente lutar por uma ordem geral mais justa e eficiente para a comunidade como um todo. Mesmo aqueles trabalhadores que estivessem realmente interessados em uma mudança mais radical da ordem vigente, não saberiam efetivamente o que fazer em uma eventual bem sucedida tomada do poder, pois não saberiam concretamente como administrar o complexo e integrado sistema industrial moderno, na medida em que este sistema moderno já os teriam transformado, inclusive, em meros coadjuvantes do processo mecanizado geral.

Assim, Veblen oferecia três explicações do poder potencial revolucionário dos técnicos e dos engenheiros na ordem industrial tecnológica moderna: (i) os técnicos e os engenheiros detinham a posição estratégica com relação aos meios produtivos. Eles incapacitariam a produção industrial geral de forma mais rápida e eficiente do que qualquer outro grupo; (ii) seriam mais fáceis de organizarem-se em um quadro revolucionário, pois o seu número era proporcionalmente diminuto; eram mais homogêneos e as suas identidades profissionais eram bem definidas; e (iii) eram os únicos grupos capazes de organizar e colocar em funcionamento o sistema industrial após uma revolução.

No outono de 1919 Veblen começou a lecionar na *New School for Social Research*, em Nova Iorque, e começou também a explorar a possibilidade de congregar um grupo de engenheiros nos temas relacionados à importância econômica e política dos mesmos na ordem produtiva moderna. E acabou criando um grupo informal de interessados. Veblen queria que Henry Gantt liderasse este grupo, mas a morte

prematura de Gantt, em 1919, fez com que Veblen redirecionasse o convite para um velho amigo, engenheiro e professor da Universidade de Stanford, Guido Marx. Em sua carta convite para Guido Marx Veblen escreveu: “*estamos começando a perceber que “pesquisa social” significa, em boa parte, “pesquisa industrial” ...*”. Um dos membros deste grupo era Howard Scott, um entusiasta jovem engenheiro progressista. Uma das propostas de Veblen com este grupo, era tentar compor um grupo semelhante ao *The New Machine*, para empreender estudos e pesquisas que seriam absolutamente necessários para qualquer passo propedêutico no processo de conscientização do poder dos engenheiros na sociedade moderna. E será Howard Scott que colocará esta ideia em funcionamento, criando o grupo que se intitulou “Aliança Técnica” (*Technical Alliance*).

Os seminários organizados por Guido Marx na *New School*, por proposta de Veblen, mostraram-se claramente tímidos do ponto de vista político e do ponto de vista da arregimentação de um conjunto mais expressivo de profissionais conscientes de suas posições estratégicas no sistema industrial moderno. Parecia que o radicalismo de certos engenheiros progressistas, com raras exceções, estava mesmo evaporando-se. Guido Marx chegou a procurar algumas instituições profissionais, mas estas também se mostraram relutantes em oferecer apoio a estes seminários e iniciativas. Com esta falta de apoio e de estímulos por parte da própria profissão, Guido Marx retorna às suas atividades docentes em Stanford, e Veblen, de forma cada vez mais consciente, dirá, de maneira insofismável: “*Por hábitos arraigados, os técnicos, os engenheiros, e os especialistas industriais são, nos EUA, uma espécie dócil e inofensiva.*” ! Ou seja, nos primeiros movimentos meramente *acadêmicos* da *New School*, dois anos antes de Veblen publicar o seu livro *The Engineers and the Price System*, dois anos antes de publicar o seu famoso *Memorandum on a Practicable Soviet of Technicians*, Veblen não tinha **nenhuma dúvida** sobre a subserviência dos engenheiros norte americanos aos homens de negócios. “*São dóceis e inofensivos*”, em suas próprias palavras. Veblen chegou mesmo a afirmar que esta inofensibilidade dos engenheiros para qualquer ação política mais substancial era verdadeira para todos os demais países, e não somente para os EUA, ao publicar, no Editorial de julho de 1919, seu artigo *A World Save for the Vested Interests*.

Com o retorno de Guido Marx para Stanford, a direção destes seminários na *New School* ficou nas mãos de Otto Beyer, agora com o título de *An Engineering Approach to Industrial Organization*. Veblen, mesmo com a sua saúde bastante abalada, continuava lecionando e publicando. E certamente foi neste período que ele escreveu o *Memorandum on a Practicable Soviet of Technicians*, que será o último artigo de seu livro de 1921, *The Engineers and the Price System*.

Alguns críticos de Veblen, inclusive de forma estranhamente incompreensível, teimam em afirmar que Veblen estaria organizando um “soviete de técnicos” nos EUA para a tomada do poder político neste país por esta virtual tecnocracia. E gostam também de afirmar que o seu nono livro, *The Engineers and the Price System*, seria, então, uma espécie de Manifesto Tecnocrático, impulsionando os engenheiros norte americanos para esta “revolução” tecnocrática, assim como o Manifesto Comunista de K.Marx e F.Engels havia expressado efetivamente a proposição de uma revolução dos trabalhadores contra os capitalistas.

O objetivo e a ordem lógica desta acusação leviana por parte de alguns críticos de Veblen parecem bastante claros: dado que esta “revolução” anunciada por Veblen (*sic*) não ocorreu, Veblen teria sido então um intelectual ingênuo em fazer tais movimentos e proposições, pelo desconhecimento ou equívoco da realidade. E, por consequência natural desta sua ingenuidade e equívoco, na medida em que toda a sua obra desponta para tal “conclusão”, estes críticos podem refestelar-se em orgasmos de felicidades e falsas indicações de que toda a teoria de Veblen, portanto, carece de sustentação na realidade. Um destes especialistas regozija-se em afirmar que “*a rebelião dos técnicos que Veblen havia prometido falhou*”.

São absolutamente injustas, no mínimo, estas acusações de “ingenuidade” e falta de visão de Veblen nesta sua *prometida revolução tecnocrática (sic)*. E por que são injustas, no mínimo? Pelas razões que são abaixo apresentadas.

Em nenhum momento, desde 1919 inclusive, e muito menos em 1921, Veblen teve qualquer dúvida acerca da docilidade e da inofensividade dos técnicos ou dos engenheiros norte americanos em promover a tomada do poder político dos homens de negócios e instaurar uma tecnocracia na América. Os dois principais artigos onde Veblen aponta para tal impossibilidade de forma clara, são os dois últimos artigos de *The Engineers and the Price System*: (i) o artigo *On the Circumstances Which Make for a Change*; e (ii) o artigo *A Memorandum on a Practicable Soviet of Technicians*.

Segue abaixo o primeiro parágrafo do famoso *Memorandum* de Veblen, de 1921, e algumas outras frases deste seu artigo, onde se encontra totalmente clara a posição de Veblen sobre esta impossibilidade de uma revolução tecnocrática iminente nos EUA, ideia esta recorrentemente atribuída a Veblen por alguns de seus críticos:

O propósito deste memorando é mostrar, de maneira objetiva, que nas circunstâncias existentes não há o que temer. Não há também qualquer esperança de uma transformação revolucionária na América, que poria fim à ordem estabelecida e deslocaria aqueles *Interesses Disfarçados*, atuais controladores do

sistema industrial da nação. Em artigo prévio, argumentou-se que um movimento efetivo, no sentido de tal mudança, só pode ser feito com a iniciativa e sob a direção dos técnicos nacionais, agindo em comum e num plano combinado. Até agora, nenhum movimento de tal natureza foi feito, nem há evidência de que algo semelhante tenha sido alvo das atenções dos técnicos. Esses permanecem ainda bastante leais (com uma lealdade ainda maior do que a que se observa comumente entre subordinados) para com a ordem estabelecida do lucro comercial e da propriedade ausente. E qualquer plano adequado de ação combinada, como a que seria exigida para o empreendimento em questão, não é um assunto sem importância que possa ser arranjado em dois dias. ...

... qualquer temor de um movimento efetivo neste sentido é atualmente uma quimera. Assim, deve ser dito, sem vacilação, que a propriedade ausente, até agora, está segura em sua posição. ...

Por causa dos hábitos cristalizados, a população americana é totalmente incapaz de vislumbrar o verdadeiro rumo de confiar qualquer responsabilidade apreciável a alguém que não seja um homem de negócios. ...

... o sentimento popular neste país não tolerará que a responsabilidade seja entregue aos técnicos, que são tidos, na compreensão popular, como uma espécie de irmandade fantástica de excêntricos superespecializados em que não se deve confiar, exceto sob as mãos repressoras dos “saudáveis e leais” homens de negócios. Nem mesmo os técnicos têm de si mesmos uma opinião diferente e ainda se sentem empregados dos homens de empresa, o que significa que até agora a Propriedade Ausente permanece segura. Com o tempo e com suficiente provocação, essa estrutura mental do povo pode mudar, é claro; mas isso é, de qualquer forma, questão de um lapso apreciável de tempo. (Veblen, 1921, 132)

Vale a pena citar igualmente algumas poucas e esclarecedoras passagens de Veblen constantes de seu artigo *On the Circumstances Which Make for a Change*, também publicado em *The Engineers and the Price System*, sobre este “pretensso soviete de técnicos que iria tomar o poder na América, mas que falhou pelas previsões de Veblen” (*sic*), conforme anunciam aos quatro ventos alguns de seus críticos:

As oportunidades de algo semelhante a um soviete na América, entretanto, são as oportunidades de um soviete de técnicos. E, para o devido conforto dos Guardiões dos Interesses Disfarçados e dos bons cidadãos que constituem seu *background*, pode ser demonstrado que algo semelhante a um soviete de técnicos é uma remotíssima contingência na América. ...

... Os técnicos são, em geral, bastante “seguros e saudáveis” e também estão bastante impregnados das ideias comerciais, particularmente a velha geração, que fala com autoridade e convicção, e aos quais a nova geração de engenheiros se submete em geral com tamanha devoção filial, o que vem tranquilizar os bons cidadãos. (Veblen, 1921, 109)

Os trechos acima, portanto, não deixam dúvidas acerca da posição de Veblen sobre uma “iminente revolução tecnocrática nos EUA”. Chega a ser mesmo uma controvérsia bizarra, destituída de qualquer razão, afirmar que Veblen estaria convocando uma revolução dos técnicos com o seu artigo *Memorandum on a Practicable Soviet of Technicians*, ou mesmo com o seu livro *The Engineers and the Price System*. Este *Memorando sobre um Possível Soviete de Técnicos* é exatamente o esclarecimento de que tal revolução, para Veblen, era uma impossibilidade, conforme vimos acima pelas suas próprias palavras. O que parece ser a fonte desta bizarra controvérsia é que Veblen, nestes seus dois artigos, apresenta algumas condições iniciais necessárias para **qualquer** movimento que tenha a pretensão de assumir o poder, em qualquer nação industrializada moderna. Veblen delineou duas tarefas que seriam indispensáveis e iniciais para qualquer domínio de um sistema industrial e tecnológico moderno. Em suas palavras, seria necessário:

- (i) Uma investigação minuciosa e detalhada sobre as condições e os recursos existentes do sistema industrial da nação; os processos e os instrumentos disponíveis. Em suma, um inventário minucioso sobre os recursos tecnológicos e industriais; e
- (ii) A construção de tabelas de organização e o levantamento da mão de obra disponível. E, vinculado a este trabalho preparatório, e mesmo condicionando-o, deve-se atuar também no sentido de um aumento do espírito de equipe, necessário para empreender e levar a cabo “esta crucial aventura.” ... Tudo isto levará um bom tempo. (Veblen, 1921, 140)

## Capítulo 9

### Conclusões Finais

*Avaliamos o quanto somos ricos não pelas necessidades materiais, mas pela abundância dos outros.*

*Quase toda a absurdidade do comportamento surge da imitação daqueles que não conseguimos igualar.* (Samuel Johnson, 1709-1784)

### A Importância do Good-will para o Esquema Teórico de Veblen – Indivíduos e Empresas

#### Indivíduos

O valor *comercial* **cap**<sup>^</sup> (o prestígio, o good-will) de uma peça de vestuário, e a provisória reputação que um usuário obtém pelo uso da mesma, decorre do alto prestígio que se atribui a esta peça, por ela conter ou indicar, de acordo com Veblen: (i) elementos significativos de desperdício conspícuo; (ii) indicação de isenção de trabalho industrial e de serventia por parte do usuário; (iii) *estar na moda*; (iv) aderência da peça de vestuário a personalidades já previamente reputadas, etc. E isto é válido não somente para peças de vestuário mas igualmente para todos os demais objetos considerados reputados ou nobres que estejam sendo expostos conspicuamente pelo usuário e que sejam de propriedade do mesmo.

Estes elementos *comerciais*, estes “polimentos de nobreza” e honoríficos do vestuário (e dos demais objetos) indicam, na realidade, que o usuário possui capacidade pecuniária ou força pecuniária, isto é, habilidade de pagar, despende ou desperdiçar; e sendo estes os valores essenciais das sociedades pecuniárias, o que o usuário obtém, conseqüentemente, é “valor ou apreciação comercial”, reputação elevada, prestígio, ou good-will; e em última instância obtém ou eleva seu *crédito* junto à comunidade.

Assim, o good-will atribuído à peça de vestuário (ou de outros produtos), eleva o good-will do usuário da peça, elevando então seu crédito individual e social, e possivelmente o seu *lucro* individual e social (intangível ou tangível). Por exemplo, este *lucro* social ou individual, ou vantagem competitiva do indivíduo entre os demais, pode ser a elevação de status e respeito que ele obtém no grupo; e se for suficientemente astuto, como muito bem ocorre com os mais dotados nestas práticas cerimoniais de exposição, de simpatia, e de convencimento, conseguirá transformar este status (intangível) em bens e propriedades tangíveis.

Logo, o objetivo prioritário do indivíduo nestas culturas competitivas é obter *crédito* e reputação para o processo de acumulação de propriedades e emulação pecuniária; e não, fazer algo que seja objetivamente de serventia bruta, impessoal, cândida, para si, para outrem, ou para o grupo.

## Empresas

O raciocínio acima que Veblen utiliza para explicar o comportamento e os objetivos latentes dos indivíduos nas culturas pecuniárias, é semelhante ao raciocínio que utiliza para explicar o funcionamento das modernas corporações financeiras; e, *a fortiori*, de toda a civilização moderna: o valor comercial **cap**<sup>^</sup> (elevado) de uma Corporação, revelado ou indicado pelo preço elevado de suas ações nos mercados de capitais ou bolsas de valores, decorre, prioritariamente, do alto prestígio que ela obtém através de uma política deliberada de despesas conspícuas em autopromoção, marketing e propaganda; isto é, na elevação de seu good-will; e que inclui, evidentemente, os demais itens intangíveis (e alguns tangíveis e mesmo *produtivos*) para elevar este prestígio junto ao mercado e aos consumidores; sem esquecer ainda o enorme efeito de elevação de prestígio e rentabilidade prospectiva que ela obtém pela aquisição ou compra de concorrentes, ou pela concretização de coligações astutas.

Em suma: (i) a exposição de propriedades e posses (reais ou virtuais); (ii) as despesas com propaganda e marketing; (iii) os relacionamentos conspícuos, *regulares* e empáticos com governos, políticos, clientes e/ou personalidades pecuniariamente decentes, clérigos, professores institucionalmente reputados, apresentadores de televisão, esportistas, artistas, cantores, modelos, etc.; tudo que possa indicar ostentação conspícua de capacidade e potência pecuniárias, e consequentemente demonstração de poder; tudo isto eleva, naturalmente, o capital comercial **cap**<sup>^</sup>, o *crédito* e a reputação das empresas, em um círculo vicioso de virtuosidade e resultados pecuniários.

“*Branding, not Products*”, recomendam os estrategistas empresariais de plantão.

Na medida em que *Branding* é a única maneira de diferenciação dos produtos, a única maneira de elevação dos negócios é criar fortes marcas e *brands*. (Rita Clifton, Fortune 2000, 19) (para um aprofundamento ver Wally Olins, *On Brand*, 2004)

Não se pode esquecer também que a reputação dos produtos ou serviços da empresa, principalmente se os preços finais forem pecuniariamente decentes (o que deve efetivamente ocorrer, pois as despesas com marketing e outras, para a elevação do good-will das empresas são frequentemente significativas), transmite aos



compradores, consumidores e usuários dos mesmos, o mesmo sentimento de decência e prestígio pecuniário, e conseqüentemente, de apreciação social.

*Valores (Values)*, mais do que preços, tornaram-se mais importantes para o consumidor. [Rita Clifton (CEO Interbrand). Fortune July 2000]

O objetivo latente de uma Corporação moderna, então, e não muito diferente dos objetivos dos indivíduos (guardando, é óbvio, as devidas características), é elevar conspicuamente seus ativos intangíveis, o good-will e a reputação; para, ao projetar *rentabilidades* prospectivas crescentes, elevar seu capital comercial, e portanto os preços das suas ações nas bolsas de valores, vislumbrando o lançamento de novas ações nos mercados de capitais para a obtenção de novos capitais transferidos de terceiros. Dependendo dos interesses em jogo, pode também forçar flutuações de suas ações de acordo com os interesses de compra ou de venda. E tudo isto independentemente das conseqüências reais e objetivas destas prioridades comerciais para a plenitude da vida dos indivíduos ou da economia real.

Como dissemos ao término do capítulo 7, no capitalismo corporativo financeiro, a capitalização mais importante para os homens de negócios é a capitalização de um rendimento prospectivo, embasado no good-will do negócio como um todo, calculado ou apreciado ao valor presente, e negociado através de *securities* nas bolsas de valores como uma *oportunidade*; ou, em última instância, e por outro ângulo, a capitalização de direitos a receber, mesmo que não sejam recebidos!

Esta comercialização atinge seus patamares finais com as emissões sucessivas de novas ações (*stocks*) e o recolhimento, para os empreendimentos, de parcelas pecuniárias extraordinárias, tão extraordinárias que não se comparam, na maioria das vezes, nem de perto, com as quantidades pecuniárias que possam advir das operações normais ou *industriais* do empreendimento. O exemplo apresentado no final do capítulo 6 deste livro, sobre a formação da US Steel em 1901, é emblemático sobre o aqui exposto. A US Steel, apenas pela sua constituição jurídica amalgamada - e obviamente com o good-will dos “morgans”-, faturou mais do que o dobro de seu capital contabilizado, “apenas” com o lançamento de novas ações em Wall Street; e isto tudo sem a produção ou a venda de um quilograma sequer de qualquer produto metalúrgico ou de outra espécie.

### Consumo Emulação Reputação e Escassez

Em sociedades pecuniárias ou competitivas, o consumo, a posse de riquezas, a acumulação material, etc., não se relacionam primacialmente ao fim ostensivo e objetivo das satisfações reais das necessidades individuais ou das necessidades brutas

que estes objetos satisfazem (aos *ostensible ends* ou *purposeful ends* dos objetos e produtos, como se referiu Veblen), mas sim são orientados pela motivação latente, derivada, desviada, aproximada, de emulação predatória ou pecuniária intersubjetiva, isto é, são orientados, primordialmente, por uma competição hostil-invejosa através da demonstração da capacidade de dispêndio e de desperdício conspícuos (*ostentation*), para a obtenção ou elevação de status, aceitação social ou reconhecimento social. Logo, a função manifesta do consumo, isto é, a satisfação objetiva das reais e cândidas necessidades, fica encoberta, subordinada ou sequestrada pela motivação latente de obtenção de status, através da demonstração conspícua da “habilidade para despender” (*ability to pay*).

Por força do exposto acima, isto é, na medida em que o consumo não visa direta ou prioritariamente a satisfação objetiva das necessidades, e sim o prestígio e o ranqueamento social, vive-se uma situação histórica *sui generis*: nunca a espécie deparou-se com tamanha abundância material-econômica ou com uma potência produtiva tão espetacular e extraordinária, mas a sensação psicológica ou espiritual é de uma escassez generalizada, mesmo nos países com distribuição de riquezas mais equilibrada. Vive-se diuturnamente um *descontentamento* social e um desconforto psicológico, ou uma sensação quase que generalizada de carência, de frustração existencial econômica, mesmo nos momentos de elevação do padrão médio de soluções econômicas reais, de sobrevivência e de conforto.

E este processo ininterrupto e habituado de emulação e de consumo conspícuo cristaliza gradualmente um fenômeno social adicional de grande relevância, qual seja: a utilização dos itens consumidos como uma afirmação de pertencimento a uma comunidade portadora de determinados valores – valores estes indicados pelos itens consumidos ou exibidos e também pelas respectivas marcas expostas, todos reconhecidos como honoríficos por aquele específico grupo social.

Ocorre de fato um processo de grande tensão psíquica, de grande indecisão e desequilíbrio existencial, pois cada indivíduo passa a imaginar-se pertencendo não a uma específica comunidade, mas a “várias tribos” ou a vários agrupamentos, unidos por valores substancialmente fúteis, superficiais ou secundários, sem quaisquer consequências sérias para a existência. Os “cidadãos” convertem-se em “*Branders*”; mas, pior ainda, convertem-se de fato em vários *Branders*, possuidores de múltiplas personalidades; ou seja, articulam conflitos múltiplos de personalidades, em função dos objetos que portam e consomem e das marcas que exibem ou desejam, em cada grupo frequentado, explícita ou implicitamente. Em suma, *sofrem* de transtorno dissociativo de personalidade ou transtorno de múltiplas personalidades.

Os itens consumidos ou exibidos convertem-se, assim, em símbolos de identificação destas comunidades e símbolos de reafirmação destas pessoas em seus vários agrupamentos; e jamais, portanto, alcançam uma satisfação objetiva com o uso ou o consumo dos mesmos. Jamais são *suficientes*, pois as possibilidades de comparações, competições, e identidades, expandem-se sem qualquer vinculação direta com as potências materiais objetivas dos produtos (e serviços) para a satisfação de necessidades efetivamente relevantes. (Relevantes, diria Veblen, para os “fins últimos da vida” ou *generic ends of life*). Ocorre, de fato, como nos vícios tóxicos, uma espécie de alostase hedônica consumista, onde quantidades ampliadas (e variadas) sucessivas de itens consumidos são necessárias para um grau mínimo de satisfação, grau este igualmente inócuo e “inatingível”, pois destituído de propósito relevante ostensivo. Desnecessário dizer que as empresas acabam usufruindo pecuniariamente alto deste mecanismo de insuficiência crônica de satisfação dos “*branders*”.

As marcas são criadas com esmero para encorajar as pessoas a identificarem-se com elas, a acreditar que suas etiquetas prediletas possuem exatamente o mesmo tipo de valores humanos que elas. É como ter um amigo do peito impressionante para ser visto com ele. ... O poder das marcas possibilita a uma loja do Churchill Square vender prateleiras e mais prateleiras do mesmo modelo de tênis, enquanto a loja ao lado vende pilhas e mais pilhas de jeans de modelos diferentes, porém devotamente chamados por um nome único. As pessoas que os compram estão convencidas de que optam para expressar sua individualidade. Porém, quando você se distancia um pouco e observa esses compradores de shopping center a uma distância de poucos metros, a soma total de todos esses microdilemas que consomem tempo, essas opções de alto risco para expressar nossa peculiaridade crucial e inefável parecem ser notavelmente homogêneas. Todo mundo ali parece, age, fala e se veste basicamente da mesma maneira. (Naish, 2010, 181-182)

Complementarmente, alguns conceitos do psicanalista Alfred Adler ajudam-nos a compreender um pouco mais a patologia das culturas predatórias ou pecuniárias claramente indicada na obra de Veblen. Para Alfred Adler, diferentemente de Freud, os fatores externos ou exteriores aos indivíduos determinam fortemente as personalidades dos mesmos. A avaliação individual do mundo, especialmente a avaliação dos fatores sociais de sua integração e participação (no grupo) jogam um papel determinante na constituição da personalidade, mormente em função dos complexos de inferioridade e de percepção de suas *desvantagens* sociais. Assim, de acordo com Adler (e outros), um indivíduo forma seus traços de personalidade essencialmente a partir dos fatores externos ou institucionais e como resposta aos seus complexos e desvantagens; e o caráter do indivíduo é formado, em síntese, pelas

suas *respostas* a estas influências exteriores, da seguinte forma: (i) “Compensação” (de um complexo de inferioridade ou de uma “desvantagem”) - Sempre que um indivíduo possui ou sofre (de) alguma desvantagem que o faz sentir-se inferior aos outros, o seu objetivo principal (na vida) é buscar a eliminação destas desvantagens. Aqueles que conseguem superar tais desvantagens tornam-se bem sucedidos, tanto socialmente como psiquicamente. (ii) “Resignação” – Existem indivíduos que se resignam com as suas desvantagens e adaptam-se a estas condições. Para Adler tais pessoas compõem a maior parte da sociedade. E (iii) “Supercompensação” – Existem indivíduos que se tornam tão obcecados com a ideia de compensar e superar suas desvantagens e complexos de inferioridade, que terminam por “**satisfazer excessivamente**” tais objetivos (de superação de suas desvantagens). E estes são precisamente os **neuróticos**. Os indivíduos vulneráveis à supercompensação de seus complexos e desvantagens, isto é, os neuróticos, buscam precisamente, como Veblen indicou fartamente em sua obra, realizações espetaculares, extravagantes, funambulescas, e/ou expressam comportamentos antissociais.

Assim, em função de uma “resposta” ou *ajustamento* que A.Adler designou por “supercompensação” (do complexo de inferioridade e de outras desvantagens) - processo este coextensivo da emulação pecuniária ou predatória -, certos indivíduos das culturas predatórias ou competitivas, tornam-se obcecados com a ideia de compensar e superar as suas desvantagens e complexos, e terminam por satisfazer “excessivamente” tais objetivos. E estes, como dito acima, são rigorosamente os neuróticos, i.e., os que sofrem de transtornos fóbico-ansiosos, de transtornos obsessivos compulsivos, de certos tipos de depressão, transtornos somatoformes, distímia e neurastenia.

Entretanto, diferentemente de Adler, podemos afirmar, com forte dose de segurança, que *todos* os sujeitos, em culturas pecuniárias ou predatórias, além das outras características já apontadas, são tendencialmente neuróticos, pois o processo de supercompensação orienta o comportamento quase que generalizado destas culturas competitivas. Não ocorre o ajustamento de “resignação” que Adler apontou, pois a emulação pecuniária nas culturas competitivas é ubíqua e pervasiva, presente em todas as classes sociais. E o próprio processo de “compensação”, estimulado pela competição ubíqua, tende a respostas e ajustamentos de supercompensação. Ocorre sim, então, um processo generalizado de “supercompensação” e neurose.

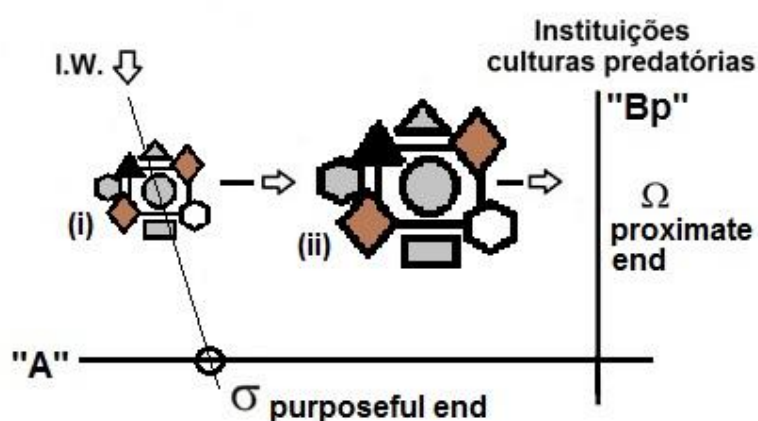
### A Dinâmica Vebleniana no Contexto das Culturas Predatórias Pecuniárias

De acordo com Veblen, e visto reiteradamente neste livro, possuímos uma repugnância *natural* (evolucionária) pelo desperdício, e somos dotados,

consequentemente, com propensões e forças que nos dão satisfação em trajetórias de eficiência e de economia bruta, opaca, impessoal. Em outras palavras, somos dotados com uma propensão para agir e atingir fins e propósitos determinados com a maior eficiência possível. Veblen designou esta propensão de *instinct of achievement*, *instinct of accomplishment* ou *instinct of workmanship*. Neste livro, esta propensão está designada pelos símbolos **IW** ou **A**. Esta propensão vebleniana possui correspondência, mas não identidade completa, com o que a psicologia moderna entende por *Closure* ou *Need for Closure* (Necessidade de Finalização). (ver capítulo 4)

Assim, estas nossas forças imanes de absoluta eficiência, economicidade, funcionalidade, propósito, atingimento, etc., isto é, nossos instintos mais *construtivos*, objetivos e fundamentais de busca por eficiência (**IW**), conduzem o comportamento humano - e as configurações materiais - a tomarem a direção mais funcional e eficiente possível. Usando-se uma apresentação diagramática, tais forças de propósitos funcionais, objetivos e econômicos tendem a “empurrar” a configuração barroca e ineficiente (**i**) das culturas predatórias ou pecuniárias, constante da Figura 9.1, para um determinado “eixo de eficiência” hipoteticamente de funcionalidade limite perfeita, eixo este designado na Figura 9.1 pela letra e pela linha “**A**”. Em outras palavras, a permanência na configuração barroca e ineficiente (**i**) da Figura 9.1 incomoda o nosso senso mais profundo de economicidade e funcionalidade objetivas, opacas e cândidas, nas coisas e nos comportamentos.

**Figura 9.1**



Somos *empurrados*, portanto, immanentemente, e muitas vezes conscientemente, para tal eixo de funcionalidade máxima possível “**A**” e para a finalidade (impessoal)  $\sigma$ .

Isto ocorre também nos momentos em que, individualmente, estamos repetindo ou utilizando os produtos ou os processos semelhantes a (**i**) da Figura 9.1; e ocorre

também quando estamos implementando novas alternativas para este *estilo (i)*; por exemplo, quando estamos inovando a configuração ou o estilo **(i)**.

Do ponto de vista empresarial produtivo, por exemplo, a própria concorrência, na medida em que busca “economizar” nos processos produtivos da fabricação de **(i)**, é estimulada (isoladamente) a empurrar, passo a passo, a configuração barroca **(i)** para a sua dinâmica própria e impessoal de eficiência e objetividade máximas, ou seja, ao seu custo produtivo mínimo e mais “econômico”; que, supostamente, na Figura 9.1, tende para o eixo de eficiência máxima “A” e para o ponto **σ**.

Mas, nestes quadros dominantemente competitivos ou predatórios, a produção eficiente ou econômica não é o objetivo último das empresas. O objetivo último das empresas nestes quadros institucionais é a obtenção de lucros através da *vendabilidade* dos bens (ou de sua *imagem* – como dito acima). O que implica perceber que, se o estilo da moda for **(i)**, este deverá ser mantido por algum tempo, mesmo ao custo de uma ineficiência industrial evidente, caso uma determinada empresa deseje continuar neste mercado; e mais, este estilo **(i)** acabará sendo formal e quantitativamente “ampliado”, para satisfazer consumidores igualmente necessitados destes objetos “ampliados” em seus processos competitivos e emulativos. A “exaltação do imperfeito” torna-se, assim, regra geral (institucional).

No entanto, paradoxalmente, quanto mais excessos e deformações forem concretizados no estilo **(i)** da Figura 9.1, em função destas forças competitivas e outras, mais a repugnância natural do estilo e da forma barroca e ineficiente se apresenta e se manifesta, instalando, claramente, uma tensão.

Por que então é possível mantermo-nos, por um longo tempo, nestas posições e nestas configurações funambulescas, ineficientes, antieconômicas, etc., contrariando nossos sentidos, propensões e instintos mais profundos e arraigados de eficiência, funcionalidade opaca, economicidade e propósitos objetivos?

Resposta inicial: as instituições predatórias ou competitivas, isto é, os *hábitos de pensamento* competitivos de uma comunidade, de certa forma, obscurecem a visão de quão deformada e *inútil* é aquela determinada configuração ou comportamento. Pois os hábitos de uso recorrentes de proceder-se de acordo com aquelas configurações ou comportamentos ineficientes acabam dando uma impressão (*superficial e simplória*) de que tais configurações e/ou comportamentos possuem sim “eficiência”, isto é, “funcionam bem” naquele específico quadro predador, uma vez que ganhamos eficiência, sucessivamente, na repetição destes quadros ou destes comportamentos;

ou mesmo na repetição de qualquer quadro ou comportamento, *pois fazemos melhor aquilo que fazemos habitualmente*.

Aqui, neste caso, confunde-se a habilidade em proceder-se com uma configuração ineficiente, com a eficiência (impessoal) do próprio ato ou da própria coisa em si. Não é por que eu sei fazer eficientemente, *rapidamente*, ou habilmente uma determinada tarefa ou coisa, que esta tarefa ou coisa são as “melhores alternativas” sociais. Por exemplo: ser um *assassino eficiente* e hábil não implica na assertiva de que este ato predador é de serventia (embora a *eficiência* deste ato predador esteja satisfazendo o próprio *instinct of achievement*, pois este instinto busca sempre *eficiência* em estado bruto, independentemente do quadro institucional ou da meta *estabelecida*, conforme veremos, uma vez mais, adiante). Obter grandes sucessos mercantis e de vendas de certo produto ou objeto pernicioso à saúde (por exemplo, o fumo), não significa dizer que este objeto ou produto seja de serventia para os indivíduos e/ou para a comunidade. (Embora esta obtenção provisória de eficiência de vendas ampliadas deste produto acabe *satisfazendo*, igualmente, o próprio *instinct of achievement*).

Entretanto, a compreensão e a resposta mais profunda da indagação acima é a resposta mais complexa de Veblen sobre o seu esquema teórico; é, portanto, uma das explicações mais complexas e importantes de toda a sua teoria. Significa compreender que o *instinct of workmanship* ou *instinct of achievement* é uma propensão para atingir fins determinados com eficiência, **independentemente** do quadro institucional prevalecente ou independentemente da meta estabelecida por outros impulsos ou outros objetivos.

E esta é uma das maiores dificuldades de compreensão desta propensão essencial da teoria de Veblen: se este *instinct of achievement* **A** for satisfeito em um quadro institucional predatório **Hpr**, manter-se-á deformado ou deflexionado (em função destas instituições predatórias **Hpr**) e irá **expressar-se** como um *instinct of sportsmanship* ou *salesmanship*, ou emulação pecuniária **Bp** ou **IS**; e tão logo o quadro institucional seja menos competitivo ou predatório - ou as metas estabelecidas sejam menos predatórias - ele atuará “mais livremente” e voltará a expressar-se em sua forma pura, cândida e livre de eficiência bruta para os “fins últimos da vida” (para os *generic ends of life*).

Em um quadro institucional competitivo ou predador, onde a propriedade individual e o auto interesse prevalecem, **ser eficiente** implica em atuar buscando “sucesso” nas expressões e nos hábitos arraigados e atávicos destas sociedades predatórias ou competitivas. Implica, claramente, na aquisição, consumo e acumulação pessoal para

a demonstração de habilidade (de um indivíduo) para desperdiçar; portanto, para demonstrar habilidade ou *eficiência* neste comportamento. Na Figura 9.1, o estilo (i), nestes casos, ao invés de direcionar-se para o eixo de eficiência máxima “A”, e para o seu “propósito ostensivo” e impessoal  $\sigma$ , tende a *deslocar-se* para o outro eixo “Bp” e para um objetivo *próximo*  $\Omega$ ; ou seja, domicilia-se em uma *nova* configuração (ii), de maior impacto **quantitativo**, pecuniário ou material, para demonstrar que o indivíduo que “possui” a configuração (ii) é superior aos indivíduos que possuem, por exemplo, *apenas* a configuração (i) (do mesmo estilo). E a exposição pública de (ii), por parte do indivíduo que a possui, deve ser conspícua, exatamente para não deixar dúvidas, no grupo, que o seu proprietário é superior, ou mais eficiente (no próprio desperdício), do que os indivíduos portadores (*simplesmente*) do objeto (i), por exemplo.

A suposta *satisfação* deformada, incompleta ou *interrompida* em manter-se um *scheme of life* pecuniário ou competitivo, ou de ineficiências evidentes, por muito tempo, (ver estilo (ii) na Figura 9.1) sustenta-se, como vimos acima, na manifestação deformada, nestas culturas predatórias, do *instinct of workmanship* A ou IW como um *instinct of sportsmanship* IS ou Bp, que se satisfaz com uma eficiência em um propósito lateral ou aproximado; neste caso, um propósito aproximado  $\Omega$ . (ver também [Figura 4.5.b](#))

Como aponta a moderna psicologia, tendemos sempre, por necessidade (ou instinto), a completar ou finalizar metas determinadas (*Need for Closure*), **independentemente** do peso e direção axiológicos destas metas. Portanto, temos que fazer sempre “algo” e tendemos a encerrar ou finalizar estas metas; e ademais, tendemos a atingi-las com eficiência. As instituições predominantes acabam dando os parâmetros sobre os quais tais eficiências serão aprovadas ou censuradas; ou melhor, sobre “o que” tais eficiências serão aplicadas. Em um quadro institucional predatório Hpr, as instituições selecionarão comportamentos e estruturas de maior eficiência predatória, desperdício, futilidade ou ferocidade; ou seja, os indivíduos buscarão eficiências nestes objetivos, e as estruturas materiais e os objetos acabarão com uma configuração estética idêntica ou assemelhada a estas características. Entretanto, estas instituições predatórias Hpr, ao selecionarem indivíduos, comportamentos e estruturas com estes critérios e parâmetros (predatórios), entram em *conflito* com as nossas mais arraigadas e ancestrais propensões A. Nossas mais profundas propensões tendem a **renegar** (em um plano inconsciente, e muitas vezes até conscientemente) tais comportamentos, estruturas e indivíduos. O resultado “final”, nestes quadros institucionais predatórios, é a presença ou a manifestação de uma tensão crescente ou permanente, entre nossos instintos construtivos brutos e as instituições predatórias;



com tendência a uma revulsão psíquica (ou desintegração) em favor dos instintos construtivos brutos, sempre que as circunstâncias forem favoráveis. Nas palavras de Veblen:

Os **hábitos** derivados **B** da cultura predatória e quase pacífica são **variantes relativamente efêmeras** de certos pendores subjacentes e de características mentais **A** da raça – o que leva à continuada disciplina do estágio cultural anterior de uma vida econômica pacífica e relativamente indiferenciada vivida em contato com um ambiente material relativamente simples e invariável. Quando os hábitos induzidos pelo método emulativo de vida cessam de receber a sanção das exigências econômicas existentes, surge um processo de desintegração, mediante o qual os hábitos mentais de desenvolvimento mais recente e de caráter menos genérico **B** cedem em parte o terreno perante as características espirituais mais antigas e mais absorventes **A** da raça. (Veblen, 1899a, 162) (os grifos e os símbolos são meus)

Ocorre, entretanto, um complicador adicional, pois tendências evolucionárias e ancestrais milenares “de luta pela vida” (*struggle for the existence*), e de emulação industrial e indiferenciada **Bf** ou **B**, podem contaminar e *complicar* esta tensão, fornecendo valia parcial à “briga para a elevação das aparências” (*the fight to keep up the appearances*), à emulação predatória **Bp**, ao desperdício e à futilidade das culturas predatórias. Ver, neste particular, a vinculação do símbolo **B** com o símbolo **Bp** das Figuras 4.1, 4.5.a ou 4.7.a, do capítulo 4.

A passagem acima, como dito, é uma das passagens mais complexas do esquema teórico de Veblen, mas uma das mais importantes (quicá a mais importante) para compreender a sua teoria social e econômica, especialmente para compreender a teoria socioeconômica de nossa época.

### O Futuro Próximo para Veblen

Para Veblen, o esgarçamento e o enfraquecimento das instituições bárbaras predatórias (inclusive pecuniárias) que vinha ocorrendo, sucessivamente, desde o início da modernidade e da era do Artesanato, poderiam reconduzir – assim como estavam reconduzindo efetivamente – a cultura ocidental para a formulação e a cristalização de hábitos mais pacíficos, desenvolvidos, justos e adequados para os “fins últimos da vida”, como costumava afirmar.

A disciplina e a lógica do sistema industrial mecânico moderno tendem a alterar os hábitos predatórios e a permitir uma certa manifestação do *instinct of workmanship* em sua expressão bruta e cândida, enfraquecendo, conseqüentemente, o sistema de

status e de regras prescritivas, que são as bases das culturas predatórias. Veblen dirá, em 1904:

... O fator da situação moderna alheio ao antigo regime é a tecnologia da máquina. ... O processo mecanizado é um disciplinador severo e insistente ... Ele exige uma incessante atenção a fenômenos de caráter impessoal e a sequências e correlações independentes das predileções humanas e que não foram criadas pelo hábito e o costume ... O processo mecanizado não promove o conhecimento de questões concernentes ao bem e ao mal, ao mérito e ao demérito ... nem dos fundamentos da lei e da ordem, exceto aquela lei e ordem impostas mecanicamente. ...

A tecnologia da máquina não toma conhecimento das regras de precedência convencionalmente estabelecidas; desconhece as boas maneiras e a educação cerimonial ...

... A máquina é uma niveladora, uma vulgarizadora, cuja finalidade parece ser a extirpação de tudo o que é respeitável, nobre e digno nas relações e nos ideais humanos. ... A máquina não respeita pessoas e não conhece nem moralidade nem dignidade, nem direitos preceptivos divinos ou humanos.

Por natureza, o crescimento cultural dominado pela indústria mecanizada é de feição cética e materialista, prática, amoral, impatriótica e irreligiosa. (Veblen 1904, 153; 157-158; 181-182)

Assim, de uma maneira geral, conforme Veblen afirmava, a disciplina mecanizada atua no sentido de desintegrar a herança institucional em todos os seus graus de antiguidade e autenticidade – quer se trate de instituições que incorporem os princípios de liberdade natural e dos direitos naturais do século XVIII, e que são as bases das modernas empresas de negócios e do mundo contemporâneo, quer daquelas que compreendam os resíduos de princípios de comportamentos mais arcaicos, e que ainda se encontram em curso na vida das nações modernas. (q.v. Veblen, 1904, 189)

Ademais, esta incidência cultural *revolucionária* do processo mecânico, ao enfraquecer, confrontar ou extirpar as instituições prevalecentes, tende, igualmente, a libertar aquela parte da população mais apta a compreender a importância e a prática do *instinct of workmanship* em sua expressão mais pura; aquela parte da população, inclusive, mais dotada desta propensão, e que ficou subordinada e escravizada durante séculos e séculos ao domínio androcático ou patriarcal: as mulheres. A emancipação das mulheres do esquema patriarcal histórico, como um dos resultados da disciplina do processo mecanizado, talvez seja, por força da constituição instintiva feminina, a possibilidade de declínio da cultura bárbara predatória e pecuniária. Estes

dois temas estão fortemente conectados em muitas partes da obra de Veblen. Ou seja, para Veblen, haveria uma espécie de círculo vicioso (positivo) entre o desenvolvimento da indústria mecânica moderna (que tende a extirpar ou confrontar as instituições predatórias prevaletentes), e a emancipação das mulheres, pois estas tendem a possuir, evolucionariamente, uma constituição instintiva mais próxima dos requisitos do *instinct of workmanship* em sua cândida expressão). Em 1899, Veblen foi claro ao afirmar esta superioridade das mulheres relativamente ao *instinct of workmanship*: “... a mulher é dotada com a sua parcela – e há razões para acreditar, com uma parcela e meia – do *instinct of workmanship*, ao qual é nociva a futilidade da vida ou dos gastos”. (Veblen 1899a, 162)

Foi muito bem dito, e dito repetidamente por escritores e oradores populares (que refletem o senso comum das pessoas inteligentes em questões de estrutura e função social), que a posição da mulher em qualquer comunidade é o índice mais impressionante do nível cultural atingido pela comunidade e, pode-se acrescentar, de qualquer determinada classe da comunidade. (Veblen 1899a, 159)

Tudo isto acima, é óbvio, se as mulheres não estiverem contaminadas e deformadas com as instituições ou hábitos propriamente predatórios (androcráticos) da própria ordem que as escravizaram e as submeteram a posições hierárquicas de servidão. Aliás, é muito comum encontrarmos, em épocas recentes, e algumas outras, representantes femininos mais aptos à predação do que muitos homens. Este fato é claramente compreensível à luz das instituições ainda conspicuamente predatórias e pecuniárias de nossos dias, com tendências, inclusive, à elevação dos ânimos de ferocidade e regressão a períodos mais propriamente bárbaros, conforme veremos adiante.

### O Problema Social para Veblen

Conforme dito acima, a disciplina do processo mecanizado moderno atua no sentido de desintegrar as instituições em todos os seus graus de autenticidade; e para Veblen esta tendência do curso histórico seria claramente positiva. Mas esta tendência estaria abalando também, por vias de consequência, as próprias bases institucionais das modernas empresas de negócios. Haveria claramente um “impasse” diante do desenvolvimento crescente da indústria mecânica moderna e das instituições que forneciam as bases espirituais destas modernas empresas, que são exatamente as que utilizam estes desenvolvimentos tecnológicos.

As bases institucionais das próprias empresas de negócios modernas – o sistema de direitos naturais e de liberdade natural -, estariam, assim, ameaçadas pelo próprio

crescimento da indústria mecânica moderna. Dirá Veblen: o sistema de liberdade natural era o produto de um pacífico regime artesanal de pequenos negócios; porém a paz e a indústria prolongada levaram a expansão cultural além do estágio de direitos naturais, gerando o processo da indústria mecanizada e as grandes empresas industriais; e estes estão destruindo a estrutura dos direitos naturais, tornando estes direitos inúteis. E este é propriamente o centro do “problema social” (moderno) conforme Veblen compreende. O crescimento da empresa de negócios moderna repousa sobre a tecnologia mecanizada ou sobre a tecnologia como um todo; ou seja, a indústria mecânica é um elemento indispensável para a empresa de negócios moderna. Não pode sobreviver sem ela. Porém, a disciplina coercitiva do processo mecanizado e tecnológico moderno aniquila os fundamentos institucionais da empresa de negócios. (q.v. Veblen, 1904, 190-189) Em uma primeira instância Veblen dirá:

Em sua luta contra os efeitos culturais do processo mecanizado ... os princípios mercantis terminarão por ser derrotados, pois uma efetiva mutilação ou inibição do sistema mecanizado levaria gradativamente a empresa de negócios ao aniquilamento; ao passo que com o livre desenvolvimento do sistema mecanizado, os princípios mercantis caíram fatalmente em caducidade. (Veblen, 1904 189)

Entretanto, e por outro lado, as instituições que fornecem as bases das modernas empresas de negócios (a estrutura dos direitos naturais e das liberdades naturais), mesmo estando em vias de desintegração devido à lógica e à disciplina do processo mecanizado, são poderosas e persistentes, profundas e ubiquamente presentes nas sociedades pecuniárias modernas. Ou seja, “a influência cultural indireta ou incidental dos princípios e da prática de negócios é ampla e vigorosa”, e possuem influência marcante sobre os sentimentos das populações, isto é, atuam e estão presentes em várias esferas sociais, como por exemplo, nos sistemas educacionais, na imprensa, e especialmente, para Veblen, na “política nacional”, ou na política do Estado nacional moderno.

E a resposta que os “interesses investidos” das grandes empresas de negócios – incrustados nos governos – estavam dando (e continuam dando) para esta desintegração institucional em movimento - e para a própria elevação das propostas socialistas e reformistas em ebulição à época -, era precisamente o endurecimento das políticas estatais nacionais, em direção à implantação de uma “política guerreira moderna”.

Veblen percebia, então, já no início do século XX, e especificamente em 1904, que a tendência histórica poderia tomar o caminho de uma institucionalização crescente de

governos autoritários e imperialistas. Veblen foi, assim, um verdadeiro visionário dos cenários históricos que efetivamente ocorreram a partir dos anos 1930 (e continuam ocorrendo atualmente).

Nada melhor do que as suas próprias palavras, de 1904, para expressar este pioneirismo e as perspectivas por ele vislumbradas para o “futuro próximo”. Deixemos com Veblen, portanto, as palavras finais.

Os interesses mercantis e dos negócios pedem uma política nacional agressiva, e os homens de negócios a orientam. Essa política é ao mesmo tempo belicosa e patriótica. ... O valor cultural direto de uma política comercial belicosa é inequívoca. Ela alimenta um espírito conservador no povo. Em tempo de guerra ... sob a lei marcial, os direitos civis são postergados; e quanto mais guerras e armamentos maior essa postergação. O serviço militar é um treino de cerimonial hierárquico, de comando discricionário, e de obediência incondicional. É uma organização servil. ...

... A política guerreira moderna ... difere da política guerreira dinástica dos séculos XVI, XVII e XVIII. Porém o efeito disciplinar dos empreendimentos militares ... é mais ou menos o mesmo. ... A meta buscada (no passado) era o predomínio militar e a glória em matéria de cerimonial hierárquico; no outro caso, o moderno, trata-se do predomínio pecuniário. ... A familiaridade com um esquema de vida belicoso ... é o fator disciplinar mais forte do que se pode lançar mão para contrabalançar a vulgarização da vida moderna formada pela indústria pacífica e o processo mecanizado, e para reabilitar o sentimento decadente de status e dignidade diferencial.

... A cultura guerreira conduz-nos de volta a uma situação mais arcaica, anterior ao sistema dos direitos naturais, isto é, ao sistema de governo absoluto, da política dinástica, da devolução dos direitos e de honras, da autoridade eclesiástica, da submissão e miséria populares. ... nos leva a um retorno à graça de Deus.

Se as ambições nacionais ... e os planos, realizações, espetáculos e disciplinas militares ocupam lugar importante na vida da comunidade, juntamente com a concomitante fiscalização policial coercitiva, haverá então esperança de que a tendência desintegradora da disciplina mecanizada possa ser superada. O regime de status, fidelidade, prerrogativas e comando arbitrário levará o desenvolvimento institucional de volta às convenções arcaicas ... Então, também, serão ... restabelecidos os conceitos espirituais do antigo regime; o ceticismo materialista poderá ceder lugar à filosofia romântica, e o povo assim como os homens de

ciência poderão recuperar algo daquela devoção e daquela fé nas forças sobrenaturais que vinham perdendo ultimamente. À medida que a disciplina das proezas voltar a ocupar o seu lugar, a convicção e o contentamento com tudo que é autêntico poderão ser devolvidos à Cristandade conturbada ...

A iminência de tal consumação depende do grau em que poderá prevalecer, sobre a disciplina da indústria mecanizada, a disciplina anti-mercantil e anticientífica imposta pela política agressiva. É difícil acreditarmos que a tecnologia mecanizada e o desenvolvimento das ciências materiais sejam definitivamente superados, pela simples razão ... de que qualquer comunidade que perde os elementos de sua cultura perde, simultaneamente, essa força bruta material que lhe confere o poder, em confronto com seus rivais. E é igualmente difícil imaginarmos como qualquer comunidade da Cristandade possa deixar de ingressar na carreira política comercial e dinástica, participando assim no processo pelo qual o espírito materialista é eliminado. Qual dos dois fatores antagônicos será vencedor, com o correr do tempo, não podemos adivinhar; mas o futuro previsível parece pertencer a um dos dois. (Veblen, 1904, 201-202)

## Bibliografia

- Aaron, Daniel. 1951. *Men of Good Hope*. Oxford University Press.
- Akin, William E. 1977. *Technocracy and the American Dream. The Technocrat Movement 1900-1941*. University of California Press.
- Allen, G. C. 1983. [1981]. *A Economia Japonesa*. Zahar Editores.
- Anderson, Karl. 1933. *The Unit of Veblen's Theoretical System*. The Quarterly Journal of Economics, vol. 47, issue 4.
- Ariely, Dan. *Previsivelmente Irracional*. 2008. Campus Ed.
- Atkins, Willard; McConnell, Donald, et al. 1933. *Economic Behavior. An Institutional Approach*. Complete Edition. Riverside Press. Cambridge.
- Ayres, Clarence E. 1961. *Toward a Reasonable Society. The Values of Industrial Civilization*. University of Texas.
- Bachofen, J. Johnn. 1988. [1861]. *Mitologia Arcaica y Derecho Materno*. Edición de Andrés Ortiz Osés. Anthropos.
- Banta, Martha. 1993. *Taylorized Lives. Narrative Productions in the Age of Taylor, Veblen and Ford*. University of Chicago Press.
- Bartley, Russel, and Yoneda Sylvia. 1994. *Thorstein Veblen in Washington Island: Of Books, Intellect and Personality*. Paper presented at the Inaugural Conference of the ITVA. New School for Social Research, New York.
- Bataille, Georges. 1975. [1967]. *A Parte Maldita. Precedida de A Noção de Despesa*. Imago Ed. RJ.
- Brown, Doug. 1998. *Thorstein Veblen in the Twenty-First Century. A Commemoration of the Theory of the Leisure Class (1899-1999)*. Edward Elgar Pub.
- Bell, John Fred. 1982. [1953]. *História do Pensamento Econômico*. Editora Zahar.
- Bellamy, Edward. 1996. [1888]. *Looking Backward*. Boston. Dover Edition.
- Berle, Adolf. A. 1954. *A Revolução Capitalista do Século XX*. Ed. Ipanema.
- Bernstein, Irwin; Thomas, Gordon. 1974. *The Function of Aggression in Primate Societies*. In Montagu, 1978.
- Berry, Christopher J. 1994. *The Idea of Luxury. A Conceptual and Historical Investigation*. Cambridge University Press.

- Bush, Donald. 1978. *Thorstein Veblen's Economic Aesthetic*. Leonardo, vol. 11 n. 4 (outono 1978, pp. 281-285). MIT Press.
- Campbell, Joseph. 1992 [1959]. *As Máscaras de Deus. Mitologia Primitiva*. Ed. Palas Athena.
- Chandler, Alfred. 1998. [1988]. *Ensaio para uma Teoria Histórica da Grande Empresa*. Ed. Fundação Getúlio Vargas.
- Childe, Gordon. 1987 [1926]. *The Aryans*. Dorset Press NY.
- Childe, Gordon. 1958. *The Dawn of European Civilization*. Alfred Kopf NY.
- Clifton, Rita. 2000. Fortune Magazine July 31 n. 15.
- Commons, John. 1990. [1934]. *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. Transaction Edition.
- Commons, John. 1923. *Legal Foundations of Capitalism*. The University of Wisconsin Press.
- Commons, John. 1920. *Commercial Revolution*. (Lecture before Mr. Pennan's Class – in Warren J. Samuels Ed. Research in the History of Economic Thought and Methodology. JAI Press, 227-233 - 1994).
- Cooke-Taylor, Whately R. 1891. *Modern Factory System*. K. Paul, Trench, Trübner & Company.
- Coser, Lewis A. 1977. [1971]. *Masters of Sociological Thought*. Harcourt Brace Inc.
- Cruz, Murillo. 1995. *A Norma do Novo. Fundamentos do Sistema de Patentes na Modernidade*. Ed. Indep.
- Da Silva, J.C. Avelino. 2007. *A Deusa Mãe Minóica*. UCG.
- Daugert, Stanley Matthew. 1950. *The Philosophy of Thorstein Veblen*. King's Crown.
- Davis, Arthur Kent. 1980. *Thorstein Veblen's Social Theory*. Arno Press.
- Dicksee, Lawrence R.; Tillyard, Frank. 1976. *Goodwill and its Treatment in Accounts*. Arno Press.
- Diggins, John P. 1978. *The Bard of Savagery. Thorstein Veblen and the Modern Social Theory*. The Seabury Press New York.
- Dorfman, Joseph. 1945. [1934]. *Thorstein Veblen and His America*. The Viking Press.
- Dorfman, Joseph; Ayres, C.E. et al. 1964. *Institutional Economics. Veblen, Commons, and Mitchell Reconsidered*. University of California Press.
- Dowd, Douglas F. 1958. *Thorstein Veblen: a Critical Reappraisal*. Cornell University Press.
- Dowd, Douglas F. 1966. [1964]. *Thorstein Veblen*. Washington Square Press Inc. NY.



- Duffus, R.L. 1944. *The Innocents at Cedro – A Memoir of Thorstein Veblen and Some Others*. The MacMillan Company NY.
- Dupoux, Jean; Helal, Joseph. 1981. *Le Fonds de Commerce*. Presses Universitaires de France.
- Ely, Richard T. 1906. *Monopolies and Trusts*. The MacMillan Company, NY.
- Edgell, Stephen. 2001. *Veblen in Perspective. His Life and Thought*. M.E.Sharpe Inc.
- Edgell, Stephen. 1996. *A Centennial Reassessment of Veblen's Theory of Conspicuous Consumption*. Second Conference of ITVA – Carleton Minnesota.
- Eisler, Riane. 1989 [1987]. *O Cálice e a Espada*. Imago Editora.
- Faur, Mirella. 2006. *Mistérios Nórdicos. Deuses. Runas. Magias. Rituais*. Editora Pensamento.
- Fitzgerald, Michael; O'Brien Brendan. 2007. *Genius Genes. How Asperger Talents Changed the World*. APC Publishing Company.
- Fitzgerald, Michael. 2005. *The Genesis of Artistic Creativity*. Jessica Kingsley Publishers.
- Flügel, J. C. 1966. [1930]. *A Psicologia das Roupas*. Editora Mestre Jou.
- Fortune Magazine. 2000. July 31 n. 15.
- Frazer, G. James. 1890-1922 [1906]. *The Golden Bough. A Study in Magic and Religion*. Parte IV, volumes I e II (*Adonis, Attis, Osiris*). The Macmillan Press.
- Fry, Maxwell. 1969. *A Arte na Era da Máquina*. Editora Perspectiva.
- Gambs, John. 1947. [1946]. *Beyond Supply and Demand. A Reappraisal of Institutional Economics*. Columbia University Press.
- Giedion, Sigfried. 1948. *Mechanization Takes Command. A Contribution to Anonymous History*. Oxford University Press.
- Gilman, Charlotte Perkins. 2009. [1911]. *Our Androcentric Culture, or the Man Made World*. The Echo Library.
- Gimbutas, Marija. 1989. *The Language of the Goddess*. Harper and Row Pub.
- Gimbutas, Marija. 1991. *The Civilization of the Goddess. The World of Old Europe*. Harper Pub.
- Gimbutas, Marija. 1996. 1982. [1974]. *The Goddesses and Gods of Old Europe – 6500-3500 BC*. University of California Press.
- Gimbutas, Marija. 1980. *The Early Civilization of Europe*. (Monografia para Estudos Indo-Europeus, 131, University of California Press.

- Gimbutas, Marija. 1977. *The First Wave of Eurasian Steppe Pastoralists into Cooper Age Europe*. In Eisler 1989.
- Goodwin, Neva; Ackerman, Frank. 1997. *The Consumer Society*. Island Press.
- Grosse, Ernst. 1898. *The Beginnings of Art*. D. Appleton and Cia. NY.
- Gruchy, Allan G. 1947. *Modern Economic Thought. The American Contribution*. Prentice-Hall Inc.
- Heilbroner, R. L. 1959. *Grandes Economistas*. Zahar Editores.
- Heskett, John. 2008. [2002]. *Design*. Ed. Ática.
- Heskett, John. 2006. [1980]. *Desenho Industrial*. José Olympio Ed.
- Hilferding, Rudolf. 1985. [1910]. *O Capital Financeiro*. Ed. Abril.
- Hobson, John. 1936. *Veblen*. Chapman and Hall.
- Hodgson, Geoffrey. 1992. *Thorstein Veblen and post-Darwinian Economics*. Cambridge Journal of Economics. (16- 285-301).
- Hoeller, Stephan. 2005. [2002]. *Gnosticismo. Uma Nova Interpretação da Tradição Oculta*. Nova Era Ed.
- Horowitz, Daniel. 1985. *The Morality of Spending. Attitudes toward the Consumer Society in America, 1875-1940*. The John Hopkins University Press.
- Horowitz, Irving L. 2002. *Thorstein Veblen. A Collective Portrait*. Transaction Pub.
- Huber, Thomas M. 1994. *Strategic Economy in Japan*. Westview Press.
- Huisman, Denis; Patrix George. 1967. *A Estética Industrial*. Difusão Europeia de Livro.
- Ibsen, Henrik. 1999. [1882] *En folkefiende - An Enemy of the People*. Dover Thrift Editions.
- Jaffé, William. 1971. [1924]. *Les Théories Économiques et Sociales de Thorstein Veblen*. Burt Franklin.
- James, E.O. 1994. *The Cult of the Mother-Goddess*. Barnes and Noble Books.
- Jenks, Jeremiah C.W. 1929. *The Trust Problem*. Doubleday, Doran and Cia.
- Jorgensen, Elizabeth W.; Jorgensen, Henry I. 1999. *Thorstein Veblen. Victorian Firebrand*. M.E. Sharpe Inc.
- Ketchum, William C. 1996. *Simple Beauty. The Shakers in America*. Smithmark Ed.
- Knodler, Janet T. 2007. *Thorstein Veblen and the Revival of Free Market Capitalism*. Edward Elgar Pub.

- Kropotkin, Piotr. 2006 [1902]. *Mutual Aid. A Factor of Evolution*. Dover Edition.
- Kulenkampff, Jens. 1998. *A Estética Kantiana entre Antropologia e Filosofia Transcendental*. In *Belo, Sublime e Kant* (Rodrigo Duarte). Editora UFMG.
- Langner, Lawrence. 1991. *The Importance of Wearing Clothes*. Elysium Grouth Press.
- Larson, Jonathan. 2004. *The Lessons from the Nerstrand Farm: The Origins of Thorstein Veblen's Social Thought*.
- Larson, Jonathan. 1992. *Elegant Technology. Economic Prosperity from an Environment Blueprint*. Riverdale Company.
- Laver, James. 1982. [1969]. *A Roupas e a Moda. Uma História Concisa*. Companhia das Letras.
- Le Corbusier. 1996. [1925] *A Arte Decorativa*. Martins Fontes SP.
- Lerner, Max. 1958. [1948]. *The Portable Veblen*. The Viking Press. Ed.
- Lewinshon, Richard. 1945. *Trustes e Cartéis*. Editora O Globo.
- Lindstrom, Martin. 2008. *A Lógica do Consumo (Buyology)*. Ed. Nova Fronteira.
- Lipovetsky, Gilles; Roux, Elyette. 2008. [2003]. *O Luxo Eterno. Da Idade do Sagrado ao Tempo das Marcas*. Companhia das Letras.
- Lipton, Bruce. 2007 [2005]. *A Biologia da Crença*. Butterfly Editora SP.
- Loos, Adolf. 1998. *Ornament and Crime. Selected Essays*. Ariadne Press.
- Lough, William. 1919. [1917]. *Business Finance*. The Ronald Press Comp. 4th. Ed.
- Martins, Carlos Estevam. 1975. *A Tecocracia na História*. Ed. Alfa Omega.
- Mauss, Marcel. 2001. [1950]. *Ensaio sobre a Dádiva*. Edições 70.
- McCormick, Ken. 2006. *Veblen in Plain English*. Cambria Press.
- McDougall, William. 2003. [1908]. *An Introduction to Social Psychology*. Dover Pub.
- Meaney M. 2004. *The Nature of Nurture: Maternal Effects and Chromation Remodelling*. Essays in Social Neuroscience.
- Medeiros, Cristina de; Veríssimo, Suzana. 1990. *Raymond Loewy: o Gênio das Aparências*. Rev. Superinteressante, novembro.
- Mellaart, James. 1965. *O Próximo Oriente*. Ed. Verbo Port.
- Mellaart, James. 1967. *Çatal Hüyük*. McGraw Hill Ed.
- Mercier, Paul. 2012. [1966]. *História da Antropologia*. Centauro Editora.

- Merton, Robert K. 1949. [1968]. *Social Theory and Social Structure*. Enlarged Edition. The Free Press. Collier Macmillan Publishers.
- Meynaud, Jean. 1968. [1964]. *Technocracy*. Faber and Faber.
- Mizrushi, Susan. 2008. *The Rise of Multicultural America: Economy and Print Culture – 1865-1915*. (p.243). University of North Carolina Press.
- Montagu, A. 1978 [1976]. *A Natureza da Agressividade Humana*. Editora Zahar.
- Montagu, A. 1970. [1968]. *A Superioridade Natural da Mulher*. Civilização Brasileira.
- Morgan, H. Lewis. 1977 [1877]. *Ancient Society*. Gordon Press NY.
- Morris, William. 1986. [1891]. *News From Nowhere. Selected Writings and Designs*. Penguin Classics.
- Mulk, Inga Maria. 1993. *The Saami People of the Sun and Wind*. Ájtte Swedish Mountain and Saami Museum.
- Muller, Sophus. 1897. *Vor Oldtid*. Kjøbenhavn. Det Nordiske Forlag.
- Muller, Sophus. 1907. *L'Europe Préhistorique*. J. Lamarre Paris.
- Naish, John. 2010. [2008]. *Chega de Desperdício*. Editora Best Seller.
- Norman, Donald A. 2006. [1988]. *O Design do Dia-a-Dia*. Rocco Ed.
- Nunes, Paul; Johnson, Brian. 2004. *Mass Affluence. 7 New Rules of Marketing to Today's Consumer*. Harvard Business School Press.
- Olins, Wally. 2003. *On Brand*. Thames and Hudson.
- Packard, Vance. 1965. [1960]. *A Estratégia do Desperdício*. Ibrasa Ed.
- Packard, Vance. 1961. [1959]. *A Conquista do Prestígio Pessoal*. IBRASA Ed.
- Paim, Gilberto. 2000. *A Beleza sob Suspeita. O Ornamento em Ruskin, Lloyd Wright, Loos, Le Corbusier e Outros*. Jorge Zahar Ed.
- Parsons, Glenn; Carlson, Allen. 2008. *Functional Beauty*. Clarendon Press.
- Patsouras, Louis. 2004. *Thorstein Veblen and the American Way of Life*. Black Rose Books.
- Pevsner, Nikolaus. 1974. *Pioneers of Modern Design. From William Morris to Walter Gropius*. Penguin Books.
- Poiret, Paul. 1989. [1930]. *Vistiendo la Época*. Parsifal Ediciones.

- Qualey, Carlton. 1968. *Thorstein Veblen. The Carleton College Veblen Seminar Essays*. Columbia University Press.
- Reed, Evelyn. 1975. *Woman's Evolution. From Matriarchal Clan to Patriarchal Family*. Pathfinder Ed.
- Reinhold, Theodor K. 1901. *Arbeit und Werkzeug*. Nabu Press.
- Riesman, David. 1953. *Thorstein Veblen. A Critical Interpretation*. Charles Scribner's.
- Rutherford, Malcolm. 1999. [1994] *Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism*. Cambridge University Press.
- Sá, Graciano. 2001. *O Valor das Empresas*. Ed. Expressão e Cultura Exped. Ltda.
- Schmidt, Paulo; Santos, José. 2002. *Avaliação dos Ativos Intangíveis. Good-will; Capital Intelectual; Marcas e Patentes*. Ed. Atlas.
- Schneider, Louis. 1948. *The Freudian Psychology and Veblen's Social Theory*. King's Crown Press.
- Schonberger, Richard. 1993. [1982]. *Técnicas Industriais Japonesas. Nove Lições sobre a Simplicidade*. Pioneira Ed.
- Seckler, D. 1977. [1975]. *Thorstein Veblen y el Institucionalismo. Un Estudio de la Filosofía Social de la Economía*. Fondo de Cultura Económica.
- Shannon, Christopher. 1996. *Conspicuous Criticism: Tradition, The Individual and Culture in American Social Thought, from Veblen to Mills*. Baltimore, MD. John Hopkins University Press.
- Shupp, P. A. 1944. *The Philosophy of Bertrand Russell. Albert Einstein, Remarks on Bertrand Russell's Theory of Knowledge*.
- Silverstein, Michael; Fiske, Neil. 2005. *Trading Up. Why Consumers Want New Luxury Goods and How Companies Create Them*. Portfolio Press and Penguin Group.
- Simich, Jerry; Tilman, Rick. 1985. *Thorstein Veblen, a Reference Guide*. G.K. Hall Co.
- Simondon, Gilbert. 2008. *El Modo de Existencia de los Objetos Técnicos*. Prometeu Ed.
- Simpson, Kemper. 1921. *The Capitalization of Good-will*. John Hopkins Press.
- Sjöö, Monica. 2000. *The Norse Goddess*. Dor Dama Press.
- Sobel, Robert. 1967. [1965]. *Wall Street. A História da Bolsa de New York*. A Casa do Livro Ed.
- Sombart, Werner. 1946. *El Apogeo del Capitalismo*. Volume I. Fondo de Cultura Económica Mex.
- Sombart, Werner. 1979 [1913]. *Lujo y Capitalismo*. Alianza Editorial.

- Spindler, Michael. 2002. *Veblen and Modern America. Revolutionary Iconoclast*. Pluto Press.
- Stone, Merlin. 1976. *When God was Woman*. Dorset Press NY.
- Sullivan, Louis. 1956. [1924]. *The Autobiography of an Idea*. Dover Pub. NY.
- Teggart, Richard V. 1932. *Thorstein Veblen. A Chapter in American Economic Thought*. University of California Press.
- Tilman, Rick. 1992. *Thorstein Veblen and His Critics (1891-1963)*. Princeton University Press.
- Tilman, Rick. 1996. *The Intellectual Legacy of Thorstein Veblen. Unresolved Issues*. Greenwood Press.
- Tilman, Rick. 2004. *Thorstein Veblen, John Dewey, C. Wright Mills and the Generic Ends of Life*. Rowman and Littlefield Pub.
- Tilman, Rick. 2007. *Thorstein Veblen and the Enrichment of Evolutionary Naturalism*. University of Missouri Press.
- Veblen, Florence. 1931. *Thorstein Veblen: Reminiscences of His Brother Orson*. Social Forces, 10; 187-195. Denton Montana.
- Veblen, Thorstein. 1891. *Some Neglected Points in the Theory of Socialism*. American Academy of Political and Social Science (AAPSS), Novembro 1891.
- Veblen, Thorstein. 1901. *Industrial and Pecuniary Employments*. American Economic Association, (AEA), Vol. 2, No. 1.
- Veblen, Thorstein. 1919. *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*. Capricorn Books.
- Veblen, Thorstein. 1937. [1914]. *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*. The Viking Press.
- Veblen, Thorstein. 1967. [1923]. *Absentee Ownership. The Case of America*. Beacon Press . B.W. Huebsch.
- Veblen, Thorstein. 1998. [1934]. *Essays in Our Changing Order*. (New Introduction by Scott R. Bowman. Transaction Publishers. Ed. Leon Ardzrooni.
- Veblen, Thorstein. 1934. *Essays in Our Changing Order*. Ed. and Introduction by Leon Ardzrooni. The Viking Press New York. First Edition.
- Veblen, Thorstein. 1958. [1904]. *The Theory of Business Enterprise*. Mentor Book.
- Veblen, Thorstein. 1957. [1899a]. *The Theory of the Leisure Class*. Mentor Book.
- Veblen, Thorstein. 1987. [1899a]. *A Teoria da Classe Ociosa*. Ed. Abril.

- Veblen, Thorstein. 1899b. *The Barbarian Status of Women*. American Journal of Sociology (AJS), Vol. 4, No. 4.
- Veblen, Thorstein. 1898a. *The Instinct of Workmanship and the Irksomeness of Labor*. The American Journal of Sociology, vol. IV, September 1898.
- Veblen, Thorstein. 2007. [1898a]. *O Instinto para o Artesanato e a Aversão ao Trabalho em Geral*. OIKOS, Ano VI, n.8.
- Veblen, Thorstein. 1898b. *The Begginings of Ownership*. American Journal of Sociology (AJS), Vol. 4, No. 3.
- Veblen, Thorstein. 1894a. *The Economic Theory of Woman's Dress*. Popular Science Monthly. Vol. XLVI, November, 1894.
- Veblen, Thorstein. 1894b. *The Army of the Commonweal*. JPE, Vol. 2, No. 3.
- Veblen, Thorstein. 1963. [1921]. *The Engineers and the Price System*. Introduction by Daniel Bell. Harcourt Brace and World.
- Veblen, Thorstein. 1922. *Dementia Praecox*. The Freeman, vol. V.
- Vinokur, Annie. 1969. *Thorstein Veblen et la Tradition Dissidente dans la Pensée Économique Américaine*. R. Pichon et R. Durant Auzias.
- Waal, Frans de. 2010. [2009]. *A Era da Empatia. Lições da Natureza para uma Sociedade mais Gentil*. Companhia das Letras.

## Informações sobre o Autor

### Murillo Florindo Cruz Filho

Nome em citações bibliográficas: Murillo Cruz



Economista (1974 – FEA/UFRJ) (atual Instituto de Economia da UFRJ);

Mestrado (M.Sc.) (1976 – COPPE/UFRJ);

Doutorado em Ciências (D.Sc.) (1995 - COPPE/UFRJ);

Atividades de Pós-Doutorado (Pesquisa e Professor Visitante) - Universidade de Toronto - Canadá (2000; 2003);

Aceitação de Doutorado, e *Stipendium* DAAD, Alemanha (1979) (Incompleto);

Professor (1975) (concursado) (1977) do Instituto de Economia (IE-UFRJ);

Professor do Instituto de Economia e do Instituto de Psicologia da UFRJ;

Ex-técnico do CNPq e do MAST - Museu de Astronomia e Ciências Afins (Núcleo de História da Ciência) (1978-1980);

**Propriedade Industrial:** trabalhei durante 11 anos (1980-1990) na Assessoria da Presidência e na Coordenadoria Internacional do INPI. Participei de inúmeras Conferências Diplomáticas ou técnicas como representante do governo brasileiro; cursos, palestras e encontros sobre o tema, principalmente das transformações estruturais contemporâneas do direito de patentes à luz das novas tecnologias;

- Ex-consultor das Nações Unidas (PNUD - Nova Iorque) para auditoria e avaliação de projetos de treinamento em propriedade industrial em certos países árabes (Egito, Sudão, Marrocos, Jordânia, Síria e Iraque);



- Ex-consultor da Organização Mundial da Propriedade Intelectual (Genebra – WIPO - ONU) como membro representante dos países em desenvolvimento para avaliação de novos tratados internacionais sobre propriedade intelectual;
- Ex-consultor da UNCTAD (Genebra-ONU) sobre as transformações tecnológicas recentes e seus impactos para a transferência de tecnologia e para o desenvolvimento;
- Participei, em 1988, de um estágio e treinamento em propriedade industrial e informações tecnológicas contidas em documentos de patentes, no Japão, Suécia, França, Holanda e Alemanha, sob os auspícios da OMPI/ONU e do INPI;

Atualmente, membro colaborador do IBPI - Instituto Brasileiro de Propriedade Intelectual;

- Possuo vários trabalhos sobre sistemas de patentes e tratados internacionais relativos à propriedade industrial, transferência de tecnologia, e informações tecnológicas contidas em documentos de patentes, além de artigos sobre História do Pensamento Econômico e Organização Industrial; e desde 1995 dedico-me, integralmente, à Pesquisa e ao Estudo das obras dos Economistas Institucionalistas Originais, principalmente da vida e obra de Thorstein Veblen;

[Atleta Olímpico da Calçada da Fama do Clube de Regatas do Flamengo](#) (2012);

Homepage: <https://sites.google.com/site/murillocruzfilho/>

Email: [murillo8.cruz@gmail.com](mailto:murillo8.cruz@gmail.com)

[Voltar](#)

## Thorstein Veblen – Obra Completa

A obra completa de Veblen pode ser acessada em meu Blog “The Complete Veblen”, no endereço a seguir:

<https://sites.google.com/site/thorsteinveblenmurillocruzdsc/>

E também no endereço “The Veblenite”:

<http://web.archive.org/web/20070726180331/http://de.geocities.com/veblenite/default.htm>

### Livros e Traduções

“**The Ethical Grounds of a Doctrine of Retribution**”. Philosophical Dissertation. (Yale University, New Haven, Conn. 1884, - unprinted; probably lost).

(Translator) Gustav Cohn: “**The Science of Finance**”. - Translated by T.B. Veblen. Chicago, Ill.: University of Chicago Press 1895 (Economic studies of the University of Chicago. 1.), xi, 800 p. [Note: Book 3, "German tax legislation of the present time," is omitted from the translation]. Original: System der Nationalökonomie: System der Finanzwirtschaft. Ein Lesebuch für Studierende. Stuttgart: F. Enke, 1889 (System der Nationalökonomie. 2. - vol. 2 of 3).

“**The Theory of the Leisure Class**. An Economic Study in the Evolution of Institutions”. (New York, N.Y./London: Macmillan/Macmillan, Feb. 1899, viii, 400 p.). Subtitle changed in 1912 by Veblen to: “An Economic Study of Institutions”.

Este primeiro livro de Veblen, **The Theory of the Leisure Class**, é considerado um dos 111 livros mais importantes da Civilização Ocidental (desde o Renascimento), de acordo com Robert Down’s “*111 Books that Shaped Western Civilization*”. E é igualmente considerado pelo Grolier Club um dos 100 mais importantes livros norte americano publicados até 1900.

(Translator) “**Science and the Workingmen: An argument in his own defense before the Criminal court of Berlin on the charge of having publicly incited the unpropertied classes to hatred and contempt of the propertied classes**” by Ferdinand Lassalle. [first published: Zürich: Meyer & Zeller, 1863, 55 p.]. A translation of German Version: "Die Wissenschaft und die Arbeiter. [Eine Vertheidigungsrede vor dem Berliner Criminalgericht gegen die Anklage die besitzlosen Klassen zum Haß und zur Verachtung gegen die Besitzenden öffentlich angereizt zu haben." By Thorstein Veblen, The University of Chicago. (New York: The International Library Publishing Co., 1900, 84 p.)

“**The Theory of Business Enterprise**”. (New York, N.Y.: Scribner's, Sept., 1904, vii, 400 p.)

“**The Instinct of Workmanship, and the State of the Industrial Arts**”. (New York, N.Y.: Macmillan, 1914, ix, 355 p.)

**“Imperial Germany and the Industrial Revolution”**. (New York, N.Y., London: Macmillan/Macmillan, June 1915, viii, 314 p.)

**“An Inquiry into the Nature of Peace and the Terms of its Perpetuation”**, (New York, N.Y./London: Macmillan/Macmillan, April 1917, xiii, 367 p.). Later edited as: **“The Nature of Peace”** (New York, N.Y.: B.W. Huebsch, Jan. 1919, 367 pp.)

**“The Higher Learning In America: A Memorandum On the Conduct of Universities By Business Men”**, (New York, N.Y.: Huebsch, 1918, viii, 286 p.)

**“The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays”**, (New York, N.Y.: Huebsch, 1919, 509 p.). Later edited as: **“Veblen on Marx, Race, Science, and Economics”**.

**“The Engineers and the Price System”**. (New York, N.Y.: B.W. Huebsch, 1921, 169 p.)

**“The Vested Interests and the State of the Industrial Arts** (“The modern point of view and the new order”). (New York, N.Y.: Huebsch 1919, 183 p.)

Later edited as: **“The Vested Interests and the Common Man”** (“The modern point of view and the new order”), (New York, N.Y.: Huebsch, 1923, 445 p.)

**“Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times. The Case of America”**. (New York, N.Y.: B.W. Huebsch, 1923, 445 p.)

(Editor and Translator:) **“The Laxdæla Saga”**; translated from the Icelandic, with an introduction by Thorstein Veblen. (New York, N.Y.: B.W. Huebsch, 1925, xv, 302 p.)

**“Essays in our Changing Order”**. (Edited by Leon Ardzrooni. New York, N.Y.: Viking Press 1934, xviii, 472 p.)

### **Artigos em Economia**

[J. S.] "Mill's Theory of the Taxation of Land" (Johns Hopkins, 1882; - unprinted. Lost. Abstract in J.H.U., University Circulars, Feb., 1992, p. 176)

"The Distribution of Surplus Revenue in 1837" (John Addison Porter Prize essay of 1884, Yale - unprinted. Lost)

"Some Neglected Points in the Theory of Socialism", *Annals of the American Academy of Political and Social Science* (AAPSS), Nov. 1891, pp. 345-362.

"Böhm-Bawerk's Definition of Capital and the Source of Wages", *Quarterly Journal of Economics* (QJE), Jan. 1892, pp. 247-252.

"The Overproduction Fallacy", *QJE*, July 1892, pp. 484-492.

"The Price of Wheat since 1867", *Journal of Political Economy* (JPE), Vol. 1, No. 1. (Dec., 1892), pp. 68-103; appendix pp. 156-161.

- "Adolph Wagner's New Treatise", JPE, Vol. 1, No. 1. (Dec., 1892), pp. 110-117.
- "The Food Supply and the Price of Wheat", JPE, Vol. 1, No. 3. (Jun., 1893), pp. 365-379.
- "The Army of the Commonweal", JPE, Vol. 2, No. 3. (Jun., 1894), pp. 456-461.
- "The Economic Theory of Woman's Dress", Popular Science Monthly, Nov. 1894, pp. 198-205.
- "Why is Economics Not an Evolutionary Science?", QJE, Vol. 12, No. 4. (Jul., 1898), pp. 373-397.
- "The Instinct of Workmanship and the Irksomeness of Labor", AJS, Vol. 4, No. 2. (Sep., 1898), pp. 187-201.
- "The Beginnings of Ownership", American Journal of Sociology (AJS), Vol. 4, No. 3. (Nov., 1898), pp. 352-365.
- "The Barbarian Status of Women", AJS, Vol. 4, No. 4. (Jan., 1899), pp. 503-514.
- "Mr. Cummings's Strictures on 'The Theory of the Leisure Class'. (Review to: John Cummings. The Theory of the Leisure Class JPE, 1899); JPE, Vol. 8, No. 1. (Dec., 1899), pp. 106-117.)
- "The Preconceptions of Economic Science", Part I-III, QJE, Part I. Vol. 13 No. 2. (Jan., 1899), pp. 121-150; Part II. Vol. 13 No. 4. (Jul., 1899), pp. 396-426; Part III. Vol. 14 No. 2. (Feb., 1900), pp. 240-269.
- "Industrial and Pecuniary Employments", Publications of the American Economic Association, (AEA), Vol. 2, No. 1 (Feb., 1901), pp. 190-235.
- "The Later Railway Combinations", JPE, Vol. 9, No. 1. (Jun., 1901), pp. 439-441.
- "Levasseur on Hand and Machine Labor", JPE, Vol. 9, No. 1. (Jun., 1901), pp. 441-442
- "Gustav Schmoller's Economics", QJE, Vol. 16, No. 1. (Nov., 1901), pp. 69-73.
- "The Use of Loan Credit in Modern Business". Chicago, Ill.: University of Chicago Press, 1903, 22 p.  
from: Decennial publications of the University of Chicago. First series (Chicago, Ill.), vol. 4, p.31-50.  
(Republished without substantial change in *The Theory of Business Enterprise*).
- "An Early Experiment in Trusts", JPE, Vol. 12, No. 2. (Mar., 1904), pp. 270-279.
- "Credit and Prices", JPE, Vol. 13, No. 3. (Jun., 1905), pp. 460-472.
- "The Place of Science in Modern Civilization" AJS, Vol. 11, No. 5. (Mar., 1906), pp. 585-609.
- "The Socialist Economics of Karl Marx and His Followers", Part 1 and 2; QJE, I. Aug. 1906, 20 (4), 575-595; II. Feb. 1907, 21 (2), 299-322.

"Professor Clark's Economics", QJE, Vol. 22, No. 2. (Feb., 1908), pp. 147-195.

"Fisher's Capital and Income", Political Science Quarterly, (PSQ), Vol. 23, No. 1, (Mar., 1908), 112-128.

"On the Nature of Capital", QJE, Vol. 22, No. 4. (Aug., 1908), pp. 517-542; Vol. 23 No. 1 (Nov. 1908), pp. 104-136.

"Fisher's Rate of Interest", PSQ, Vol. 24, No. 2. (Jun., 1909), pp. 296-303.

"The Limitations of Marginal Utility", JPE, Vol. 17, (Nov. 1909), pp. 620-636.

"The Industrial System and the Captains of Industry", The Dial, May 31, 1919, pp. 552-557.

"The Captains of Finance and the Engineers," The Dial, June 14, 1919, pp. 599-606.

"The Timber Lands and Oil Fields", The Freeman, May 23, 1923, pp. 248-250; May 30, 1923, pp. 272-274.

"The Independent Farmer", The Freeman, June 13, 1923, pp. 321-324.

"The Country Town", The Freeman, July 11, 1923, pp. 417-420; July 18, 1923, pp. 440-443.

"Economic Theory in the Calculable Future", American Economic Review, (AER) Vol. 15, No. 1. (Mar., 1925), Supplement, pp. 48-55.

### **Artigos sobre a Guerra**

"The Opportunity of Japan", Journal of Race Development, July 1915, pp. 23-38.

"The Japanese Lose Hope for Germany", letter to *The New Republic*, June 30, 1917, pp. 246-247.

"On the General Principles of a Policy of Reconstruction", Journal of the National Institute of Social Sciences, April 1918, pp. 37-46; republished [in part] as "A Policy of Reconstruction", The New Republic, April 13, 1918, pp. 318-320.

"The Passing of National Frontiers", The Dial Magazine (N.Y.), April 25, 1918, pp. 387-390.

"Menial Servants during the Period of the War", The Public, May 11, 1918, pp. 595-599.

"Farm Labor and the Country Towns", (memorandum for Statistical Division of Food Administration, 1918), published as: "Farm Labour for the Period of the War", The Public, July 13, 1918, pp. 882-885; July 20, 1918, pp. 918-922; July 27, 1918, pp. 947-952; Aug., 3, 1918, pp. 981-985.

"Farm Labor and the I.W.W.", (memorandum written 1918 for the Food Administration), JPE, Vol. 40, (Dec., 1932).

"The War and Higher Learning", The Dial Magazine, July 18, 1918, pp. 45-49.

"The Modern Point of View and the New Order", The Dial Magazine, Oct., 19, 1918, pp. 289-293; Oct., 22, 1918, pp. 349-354; Nov., 16, 1918, pp. 409-414; Nov., 30, 1918, pp. 482-488; Dec., 14, 1918, pp. 543-549; Dec., 28, 1918, pp. 605-611; Jan., 11, 1919, pp. 19-24; Jan., 25, 1919, pp. 75-82. Republished as "The Vested Interests and the State of the Industrial Arts (1919); 1920 Title changed to "The Vested Interests and the Common Man."

"Bolshevism is a Menace - to Whom?", The Dial Magazine, Feb. 22, 1919, pp. 174-179.

"On the Nature and Uses of Sabotage", The Dial Magazine, April 5, 1919, pp. 341-346.

"Bolshevism is a Menace to the Vested Interests", editorial, The Dial Magazine, April 5, 1919, pp. 360-361.

"Sabotage", editorial, The Dial Magazine, April 5, 1919, p. 363.

"Congressional Sabotage", editorial, The Dial Magazine, April 5, 1919, p. 363.

"Immanuel Kant on Perpetual Peace", editorial, The Dial Magazine, May 3, 1919, p. 469.

"Peace", The Dial Magazine, May 17, 1919, p. 485-487.

"Panem et Circenses", editorial, The Dial Magazine, June 14, 1919, p. 609.

"Open Covenants Openly Arrived At and the Elder Statesmen", editorial, The Dial Magazine, July 12, 1919, pp. 25-26.

"A World Safe for the Vested Interests", editorial, The Dial Magazine, July 12, 1919, p. 26.

"The Red Terror - At Last It Has Come to America", editorial, The Dial Magazine, Sept. 6, 1919, p. 205.

"The Red Terror and the Vested Interests", editorial, The Dial Magazine, Sept. 6, 1919, p. 206.

"Bolshevism and the Vested Interests in America", The Dial Magazine, Oct. 4, 1919, pp. 296-301; Oct. 18, 1919, pp. 339-346; Nov. 1, 1919, pp. 323-338.

"The Twilight Peace of the Armistice", editorial, The Dial Magazine, Nov. 15, 1919, p. 443.

"Review of J.M.Keynes's Economic Consequences of the Peace, PSQ, Vol. 35, (1920), pp. 467-472.

"Between Bolshevism and War", The Freeman, May 25, 1921, pp. 238-251.

"Dementia Praecox", The Freeman, June 21, 1922, pp. 344-347.

### **Memorandos e Sugestões**

"As to a Proposed Inquiry into Baltic and Cretan Antiquities, memorandum (1910), AJS, (Sep., 1933), pp. 237-241.

"Suggestions Touching the Working Program of an Inquiry into the Prospective Terms of Peace" (memorandum, 1917), PSQ, (Jun., 1932), pp. 186-189.

"Wire Barrage". A memorandum on an practicable method of fighting submarines (written, c. 1917; first (?) published in 1964 in: "Essays in Our Changing Order", (New York, N.Y.: Augustus M. Kelley, 1964, pp.471-474.)

"An Outline of a Policy for the Control of the 'Economic Penetration' of Backward Countries and of Foreign Investments, (memorandum 1917), PSQ, (Jun., 1932), pp. 189-203.

"Using the I.W.W. to Harvest Grain", (memorandum for Statistical Division of Food Administration, 1918), JPE, Vol 40, (Dec., 1932), pp. 796-807.

"A Schedule of Prices for the Staple Foodstuffs", (memorandum for Statistical Division of Food Administration, 1918), Southwestern Social Science Quarterly, Vol. 13, (Mar.,1933), pp. 372-377.

"Report ad interim to Raymond Pearl on Trip through Prairie States in behalf of statistical division of Food Administration" (1918), AER, (Sep., 1933), pp. 478-479.

### **Artigos Diversos**

"Kant's Critique of Judgement", Journal of Speculative Philosophy (Vol. 18), July 1884, pp. 260-274.

"Arts and Crafts", JPE, Vol. 11, No. 1. (Dec., 1902), pp. 108-111.

"The Place of Science in Modern Civilization" AJS, Vol. 11, No. 5. (March, 1906), pp. 585-609.

"The Evolution of the Scientific Point of View", The University of California Chronicle, Vol. 10, no. 4, May 1908, pp. 34-55.

"Christian Morals and the Competitive System", The International Journal of Ethics (Chicago), 1910, (Vol. 20), p. 168 f.

"The Mutation Theory and the Blond Race", The Journal of Race Development, Vol. 3, no. 4, (Apr., 1913), pp. 457-476.

"The Blond Race and the Aryan Culture", University of Missouri Bulletin, Science Series, Vol. 2, No. 3, (Apr., 1913), pp. 39-57.

"The Intellectual Pre-Eminence of Jews in Modern Europe", PSQ, Vol. 34, No. 1, (Mar., 1919), pp. 33-42.

"An Experiment in Eugenics" (written 1927), first published in "Essays in Our Changing Order" (1934).

### **Reviews de Livros**

"Review of T. Kirkup's A History of Socialism", JPE, Vol. 1, No. 2. (Mar., 1893), pp. 300-302.

"Review of O. Warschauer's *Geschichte des Socialismus und Communismus im 19. Jahrhundert*", JPE, Vol. 1, No. 2. (Mar., 1893), p. 302.

"Review of B. H. Baden-Powell's *The Land-Systems of British India*", JPE, Vol. 2, No. 1. (Dec., 1893), pp. 112-115.

"Review of K. Kautsky's *Der Parlamentarismus, die Volksgesetzgebung und die Socialdemokratie*", JPE, Vol. 2, No. 2. (Mar., 1894), pp. 312-314.

"Review of W. E. Bear's *A Study of Small Holdings*", JPE, Vol. 2, No. 2. (Mar., 1894), pp. 325-326.

"Review of J. Stammhammer's, *Bibliographie des Socialismus und Communismus*", JPE, Vol. 2, No. 3. (Jun., 1894), pp. 474-475.

"Review of R. M. Garnier's *History of the English Landed Interest (Modern Period)*", JPE, Vol. 2, No. 3. (Jun., 1894), pp. 475-477.

"Review of E. Levasseur's *L'Agriculture aux Etats-Unis*", JPE, Vol. 2, No. 4. (Sep., 1894), pp. 592-596.

"Review of R. Flint's *Socialism*", JPE, Vol. 3, No. 2. (Mar., 1895), pp. 247-252.

"Review of K. Marx's *Misere de la Philosophie*", JPE, Vol. 5, No. 1. (Dec., 1896), pp. 97-103.

"Review of E. Ferri *Socialisme et Science Positive*", JPE, Vol. 5, No. 1. (Dec., 1896), pp. 97-103.

"Review of R. Calwer's *Einführung in den Socialismus*", JPE, Vol. 5, No. 2. (Mar., 1897), pp. 270-272.

"Review of G. de Molinari's *La Viriculture - Ralentissement de la Population - Degenerescence - Causes et Remedies*", JPE, Vol. 5, No. 2. (Mar., 1897), pp. 273-275.

"Review of A. Labriola's *Essais sur la Conception Materialiste de l'Histoire*", JPE, Vol. 5, No. 3. (Jun., 1897), pp. 390-391.

"Review of W. Sombart's *Sozialismus und Soziale Bewegung im 19. Jahrhundert*", JPE, Vol. 5, No. 3. (Jun., 1897), pp. 391-392.

"Review of N. Ch. Bunge's *Esquisses de Litterature Politico-Économique*", JPE, Vol. 6, No. 1. (Dec., 1897), pp. 126-128.

"Review of M. Lorenz's *Die Marxistische Socialdemokratie*", JPE, Vol. 6, No. 1. (Dec., 1897), pp. 136-137.

"Review of W. Gladden's *Social Facts and Forces*", JPE, Vol. 6, No. 2. (Mar., 1898), pp. 283-284.

"Review of G. Harris's *Inequality and Progress*", JPE, Vol. 6, No. 2. (Mar., 1898), pp. 283-284.



"Review of G. Schmoller's Über einige Grundfragen der Socialpolitik und der Volkswirtschaftslehre", JPE, Vol. 6, No. 3. (Jun., 1898), pp. 416-419.

"Review of W. H. Mallock's Aristocracy and Evolution: A Study of the Rights, the Origin, and the Social Functions of the Wealthier Classes", JPE, Vol. 6, No. 3. (Jun., 1898), pp. 430-435.

"Review of Turgot's Reflection on the Formation and the Distribution of Riches", JPE, Vol. 6, No. 4. (Sep., 1898), pp. 575-576.

"Review of S. Patten's Development of English Thought", AAPSS, July 1899, pp. 125-131.

"Review of W. Crookes's The Wheat Problem, Revised, with an Answer to Various Critics. With chapters on the future wheat supply of the United States by C. W. Davis and J. Hyde, JPE, Vol. 8, No. 2. (Mar., 1900), pp. 284-286.

"Review of A. Fischer's Die Entstehung des socialen Problems, JPE, Vol. 8, No. 2. (Mar., 1900), pp. 286-287.

"Review of P. Lafargue's Pamphlets socialistes: Le Droit a la Paresse, La Religion du Capital, L'appetit Vendu, Pie IX au Paradis, JPE, Vol. 8, No. 2. (Mar., 1900), pp. 287-288.

"Review of G. Tarde's Social Laws; An Outline of Sociology, JPE, Vol. 8, No. 4. (Sept., 1900), p. 562-563.

"Review of B. A. Bouroff's The Impending Crisis; Conditions Resulting from the Concentration of Wealth in the United States, JPE, Vol. 9, No. 1. (Dec., 1900), pp. 159-160.

"Review of J. Gernaert's and Vte. de Herbais de Thun's Associations industrielles et commerciales: Fédérations - Ententes partielles - Syndicats - Cartels - Comptoirs - Affiliations - Trusts, JPE, Vol. 11, No. 1. (Dec., 1902), pp.130-131.

"Review of G. Tarde's Psychologie Economique, JPE, Vol. 11, No. 1. (Dec., 1902), pp. 146-148.

"Review of W. Sombart's Der moderne Kapitalismus, JPE, Vol. 11, No. 2. (Mar., 1903), pp. 300-305.

"Review of T. H. Aschehoug's Vaerdi - og Prislærens Historie, JPE, (Mar., 1903), p. 306.

"Review of M. Lair's L'Imperialisme Allemand, JPE, (Mar., 1903), p. 311.

"Review of J. A. Hobson's Imperialism: a Study, JPE, Vol. 11, No. 2. (Mar., 1903), pp. 311-314.

"Review of B. Adams's The New Empire, JPE, Vol. 11, No. 2. (Mar., 1903), pp. 314-315.

"Review of Th. E. Burton's Financial Crises and Periods of Industrial and Commercial Depression, JPE, Vol. 11, No. 2. (Mar., 1903), pp. 324-326.

"Review of L. F. Ward's Pure Sociology: a Treatise Concerning the Origin and Spontaneous Development of Sociology, JPE, Vol 11, No. 4. (Sept., 1903), pp. 655-656.

"Review of L. Pohle's *Bevölkerungsbewegung, Kapitalbildung und periodische Wirtschaftskrisen*, JPE, Vol. 11, No. 4. (Sep., 1903), pp. 656-657.

"Review of S. Tschievsky's *Kartell und Trust; Vergleichende Untersuchungen ...*, JPE, Vol 11, No. 4. (Sep., 1903), pp. 657-658.

"Review of J. Strieder's *Zur Genesis des modernen Kapitalismus: Forschungen zur Entstehung der grossen bürgerlichen Kapitalvermögen am Ausgang des Mittelalters und zu Beginn der Neuzeit*, zunächst in Augsburg, JPE, Vol. 13, No. 1. (Dec., 1904), pp. 120-122.

"Review of A. Smith's *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, JPE, Vol. 13, No. 1. (Dec., 1904), p. 136.

"Review of F. W. Hirst's *Adam Smith*, JPE, Vol. 13, No. 1. (Dec., 1904), pp. 136-137.

"Review of R. F. Harper's *The Code of Hammurabi, King of Babylon about 2250 B.C.*, JPE, Vol. 13, No. 2. (Mar., 1905), pp. 319-320.

"Review of S. A. Reeve's *The Cost of Competition, An Effort at the Understanding of Familiar Facts*, Yale Review, May 1907, pp. 92-95.

Review of John Bates Clark's *The Essential of Economic Theory, als Applied to Modern Problems of Industry and Public Policy*, QJE, Vol. 22, Feb., 1908.

"Review of Irving Fisher's *The Nature of Capital and Income*, PSQ, Vol. 23, No. 1. (Mar., 1908), pp. 112-128.

"Review of Alberto Magnaghi's *Le 'Relazioni Universali' di Giovanni Botero e le Origini della Statistica e dell' Antropogeografia*", American Historical Review, Vol. 13, No. 4. (Jul., 1908), pp. 854-856.

"Review of A. Schatz's *L'individualisme Économique et Social: ses Origines - son Evolution - ses Formes Contemporaines*", JPE, Vol. 17, No. 6. (Jun., 1909), pp. 378-379.

"Review of I. Fisher's *The Rate of Interest, Its Nature, Determination and Relation to Economic Phenomena*", PSQ, Vol. 24, No. 2. (Jun., 1909), pp. 296-303.

"Review of W. Sombart's *Der Bourgeois: Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen*", JPE, Vol. 23, No. 8. (Oct., 1915), pp. 846-848.

"Review of M. Millioud's *The Ruling Caste and Frenzied Trade in Germany*", JPE, Vol. 24, No. 10. (Dec., 1916), pp. 1019-1020.

"Review of E. Meyer's *England; Its Political Organisation and Development and the War Against Germany* ("Another German Apologist"), The Dial, April 19, 1917, pp. 344-345.

"Review of Frederick Austin Ogg's *Economic Development of Modern Europe*," American Historical Review, Vol. 24, No. 2. (Jan., 1919), pp. 273-275.

"Woodrow Wilson, An Interpretation," *American Historical Review*, Vol. 24, No. 4. (Jul., 1919), pp. 715-716.