

TEORIA ECONÔMICA E AS RELAÇÕES SOCIAIS DE PRODUÇÃO

JOAQUIM CARLOS RACY¹
ÁLVARO ALVES DE MOURA JR.²
PAULO ROGÉRIO SCARANO³

Resumo: o objetivo do presente artigo é analisar como o neoinstitucionalismo surge de uma tentativa conservadora de incorporar as instituições ao debate econômico, sem, contudo, abordar as relações sociais de produção que as ensejam. O pensamento econômico conservador tradicionalmente buscou uma abordagem a-histórica, que pregava a existência de uma ciência econômica pura, subestimando o papel das instituições e evitando as questões subjacentes às relações distributivas. Essa visão a-histórica, típica da ortodoxia econômica, vale-se das dificuldades próprias dos métodos relacionados à História em estabelecer leis baseadas numa regularidade constatável do comportamento humano, considerando, assim, o produto dessa ciência um conhecimento vulnerável. Neste sentido, aprofundar o diálogo entre a Economia e a História implica incorporar, além do estudo das instituições, a análise da evolução das relações sociais de produção. Este ponto revela-se de importância capital para o desenvolvimento não estéril da ciência econômica.

Palavras-chave: História; instituições; relações sociais de produção.

Abstract: The purpose of the present article is to analyze how mainstream economic thought has developed a non-historical approach, where the role of institutions and distributive conflicts were minimized, in name of a pure economic science. However, the historical studies and of the institutions are essential for the understanding of economic issues. It's necessary to deepen the dialogue between Economy and History and to incorporate the study of institutions and the analysis of the evolution of the production social relations for the progress of Economics.

Keywords: History, institutions, production social relations.

JEL Classification: B1, B40

Recebido em 23/07/2007. Liberado para publicação em 21/12/2007.

¹ Professor da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Universidade Presbiteriana Mackenzie e Doutor em História pela PUC-SP.

² Professor da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Universidade Presbiteriana Mackenzie e Doutorando em Ciências Sociais pela PUC-SP.

³ Professor da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Universidade Presbiteriana Mackenzie e Doutorando em Ciências Sociais pela PUC-SP.

Introdução

O objetivo do presente artigo é analisar como o pensamento econômico conservador foi desenvolvendo uma abordagem a-histórica, subestimando o papel das instituições e evitando as questões subjacentes às relações distributivas, sob o pretexto de praticar uma ciência econômica pura. Tal alegação, como acontece com a historiografia em geral, advém da dificuldade de se estabelecerem leis históricas baseadas numa regularidade constatável do comportamento humano passado. No entanto, os estudos históricos e das instituições são essenciais para a compreensão dos fenômenos econômicos. Neste sentido, menosprezar o papel das Instituições e da História impõe dificuldades ao próprio desenvolvimento da Ciência Econômica, de tal modo que recorrentemente os economistas acabam tendo que tentar incorporá-las a suas teorias, como o fazem os neoinstitucionalistas. Contudo, tal incorporação se revela incompleta quando as relações sociais de produção não são tratadas, pois a essência dos conflitos distributivos e sociais é ignorada.

Para atingir o objetivo acima, o trabalho divide-se em cinco partes. Na primeira, debate-se o caráter exemplar para a teoria econômica dos esforços envidados por diferentes escolas históricas, como a Escola Histórica Alemã e o Marxismo, em reconhecer o papel fundamental das instituições na compreensão da realidade. Já a seção seguinte procura mostrar como o pensamento econômico marginalista surge em resposta às idéias marxistas, procurando reafirmar o caráter positivista da Ciência Econômica, minimizando as discussões sobre as influências das instituições e da história. A terceira seção apresenta o velho institucionalismo como uma tentativa de resistência ao reducionismo marginalista. Já a quarta seção discute dois pontos: como a revolução keynesiana acabou por ofuscar o velho institucionalismo e como o declínio do paradigma keynesiano abre espaço para o reestabelecimento da economia novo-clássica, onde os papéis das instituições e da História ainda são secundários. A última seção mostra que a Nova Economia Institucional, sem romper com o arcabouço novo clássico, procurou preencher lacunas relacionadas à insuficiência do tratamento dado às instituições, sem, contudo, se aprofundar no problema distributivo. Por fim, argumenta-se nas considerações finais que, a despeito dos neoinstitucionalistas procurarem incorporar as instituições à Teoria Econômica, o fazem deixando de lado o papel das relações sociais de produção e, dessa forma, o próprio movimento da História.

1. A História e seus fundamentos: da historiografia em geral para a historiografia econômica

A história em geral e a história econômica, em particular, enquanto disciplina das Ciências Econômicas, tem sido, ao longo do tempo, objeto de certo descaso por parte dos cientistas sociais. É certo que, em boa parte, tal situação resulta das dificuldades de identificação dos métodos utilizados nesse campo de estudo com os métodos consagrados no estudo da economia e outras ciências sociais.

Tal como acontece com a historiografia em geral, conforme já observava Marc Bloch (2001), a impossibilidade de se estabelecerem leis históricas baseadas numa regularidade constatável do comportamento humano passado faz da história econômica um conhecimento passível de questionamento e, mesmo, vulnerável.

Naturalmente, isto não pode servir às idéias segundo as quais, por essa mesma razão, o conhecimento histórico deixaria de ter valor, pois segundo aquele expoente da Escola dos Annales, a história não é uma ciência do passado, mas o campo da ciência em que se procura entender a importância do passado para a compreensão do presente, da mesma maneira em que se procura entender a importância do presente para a compreensão do passado.

Nessa perspectiva, o conhecimento histórico naturalmente estará sujeito ao fazer histórico, isto é, resultará dos temas elencados pelo historiador que, por sua vez, carregará inquietações e convicções de seu tempo. A análise e a compreensão histórica são, dessa maneira, condicionadas pela pergunta que se faz aos acontecimentos. Desconsiderar isto seria, a exemplo do que pretendiam e ainda pretendem os historiadores de tradição positivista, mutilar o próprio homem.

Os acontecimentos, no entanto, não podem se restringir às idéias e fatos manifestos pelo homem, pois este é constituído também por seu corpo, sensibilidade e mentalidade. Tal situação afirma a importância de se incluir no processo de estudo da história a preocupação com a utilização de técnicas originadas na concepção positivista de ciência, como elementos de auxílio para construção do conhecimento histórico. Contudo, a utilização desses recursos deve se realizar numa proposta de conhecimento global.

Tal conhecimento supõe não se dividir a realidade em compartimentos a partir dos quais se obteriam conhecimentos históricos específicos como tradicionalmente se apresentam nas disciplinas de história política, história social, história econômica, etc. Isto não significa que o fazer histórico deva sempre remeter a uma história total, pois é o estudo de alguns aspectos particulares de uma sociedade que muitas vezes leva à compreensão de sua realidade global.

Assim, a história, tendo como objeto o estudo das causas que dão conformação ao presente da humanidade e não simplesmente ao seu passado, lida

com uma variada quantidade de elementos da realidade que lhe dão uma capacidade de leitura relativamente integrada das diferentes questões relevantes para a ciência econômica, em temas que vão do desenvolvimento econômico à economia internacional.

Dessa forma, são exemplares para a teoria econômica, os esforços empenhados por escolas históricas de diferentes vertentes ideológicas e metodológicas, como a Escola Histórica Alemã e o Marxismo, em reconhecer o papel fundamental das instituições na compreensão da realidade.

Assim, duas ordens de problemas se colocam. Em primeiro lugar, o diálogo entre o pensamento econômico e a história é e deve ser essencial para o desenvolvimento da ciência econômica, uma vez que se pode encontrar algum consenso quanto ao fato das instituições serem construídas historicamente como produto das relações que se estabelecem na sociedade. Em segundo lugar, mesmo manifestando de maneiras diferentes seu entendimento do fenômeno das instituições e atribuindo-lhe diferentes pesos, as duas correntes aqui destacadas invariavelmente recorrem a esse diálogo para alcançar a compreensão da realidade econômica.

Nesse sentido, Polanyi (2000), historiador da última geração da Escola Histórica Alemã, procura estudar o século XIX, período marcado por uma relativa paz, buscando entender os mecanismos que teriam sustentado tal situação e, para tanto, delimita quatro ordens de instituições, referindo-se a aspectos econômicos e políticos, como explicativos daquela realidade. Tais instituições seriam: o equilíbrio de poder, o padrão internacional do ouro, o mercado auto-regulável e o estado liberal.

Mesmo reconhecendo o risco do reducionismo, ao utilizar um pequeno grupo de instituições para a explicação de uma realidade muito mais complexa, Polanyi se propõe a fazê-lo por considerar aquele um período único, que se centralizou num mecanismo institucional claramente definido.

Para Polanyi (2000), o interesse pela paz no período também seria explicado por um elemento poderoso, que desempenharia um papel semelhantemente ao desenvolvido no passado pelas dinastias e pelo clero, a que ele denomina *haute finance*. Esta é, sem dúvida, uma instituição social nitidamente visível, servindo inclusive às análises marxistas, sendo constituída de um corpo real e que recebe outros nomes ou definições, mas que acabam por se manifestar no fenômeno da bancocracia.

Para essa instituição a paz era uma necessidade para a realização de seus interesses. Naturalmente, o comércio se unia a essa paz, assim como a indústria. As ações de Estado passavam, a partir da configuração dessa ordem internacional, a estar imbricadas com as necessidades da *haute finance* e, por conseguinte, assumiam motivações eminentemente econômicas e, por consequência, o sistema internacional tinha sua lógica e sua ordem definida economicamente.

A quebra do consenso da *haute finance*, que se dá pela fragmentação de seus componentes em torno de interesses nacionais, explicitados pelo fim do Concerto da Europa e pelo nacionalismo alemão, é que vai levar a auto-regulação e, finalmente, o sistema internacional ao seu fim. A explicação da criação, da manutenção, da crise e da mudança do sistema internacional do século XIX se dá, portanto, pela compreensão do comportamento das instituições que o compõem.

Tratando do mesmo período que Polanyi, o século XIX, e dos elementos que teriam dado conformação à nossa era, Hobsbawm (1982), marxista filiado à tradição inglesa originada na obra de Maurice Dobb, categoriza o período que vai de meados do século até a década de 70, como a era do capitalismo industrial liberal triunfante.

O arranjo e a superação dessa situação, em sua visão, se daria, dando vazão a uma nova categoria de capitalismo, o capitalismo industrial monopolista, com a quebra do monopólio industrial inglês explicitada de quatro formas: uma nova era tecnológica, o fortalecimento da economia de mercado de consumo doméstico, a competição internacional entre economias industriais nacionais rivais e, naturalmente, do ponto de vista político, um novo estado forte e intervencionista.

Notam-se claramente as semelhanças entre as interpretações do fenômeno de Polanyi e Hobsbawm, particularmente no que se refere ao papel das instituições enquanto elementos explicativos do processo. Assim, se para o primeiro o papel de uma instituição de caráter superestrutural tal como a idéia de mercado auto-regulável, suportado por uma instituição de caráter real e humano, a *haute finance*, se tornava a chave fundamental para a compreensão do processo histórico estudado, para Hobsbawm essa instituição, assumindo sua configuração categórica tradicional de fração de classe industrial inglesa, também se transforma num fator explicativo fundamental da transformação pela qual passou o capitalismo a partir da década de 70 do século XIX.

Ao que parece, a diferença das interpretações reside muito mais no caráter descritivo do fenômeno, muito embora a própria compreensão do processo esteja amplamente marcada pela forma como é descrito. Desta sorte, para Hobsbawm (1982), a natureza do desenvolvimento capitalista *per se* está amplamente apoiada na existência das classes e suas frações e, nessa medida, implica conflitos entre e dentro delas, sempre no sentido da dominação. Assim, se para Polanyi a *haute finance* resulta de uma amálgama e agrupamento de interesses de diferentes grupos nacionais de capital financeiro, para Hobsbawm esses interesses estão localizados num grupo que não representando o interesse financeiro por excelência, não chega a constituir, de fato, um interesse global. Em outras palavras, isso significa dizer que na interpretação de Hobsbawm a instituição precedente que daria conformação à ordem no capitalismo imediatamente anterior ao de nossa era se referia ao interesse industrial, acima de tudo com claro recorte nacional inglês.

É óbvio que os interesses de classe, particularmente capitalistas, faziam com que se imbricasse os negócios entre as frações de classe tanto para um autor, quanto para outro. Assim, também, a classe antagônica jogava um papel destacado tanto num caso, quanto no outro. Contudo, para Hobsbawm, o fato de manter-se a ordem da realidade amparada por um grupo específico dentro da classe capitalista significa dizer, no caso da Europa e do mundo no século XIX, que mesmo podendo se caracterizar como um século de paz, conforme estabelece Polanyi, deve ser caracterizado como o século de um império, o inglês. E o importante é que tal realidade precederá uma realidade caracterizada por uma prática que se desenvolverá no capitalismo cuja conceituação é bastante cara a boa parte dos estudiosos marxistas, qual seja, a do imperialismo.

Nessa medida, o que se pode entender a partir de Hobsbawm é que é da natureza do capitalismo o exercício da prática imperial e que o que diferencia as etapas do capitalismo é a forma como isso se realiza na realidade. Os horizontes históricos, portanto, é que podem se diferenciar Polanyi e Hobsbawm, pois, para este último, as composições entre as classes e suas frações, enquanto instituições econômicas, sociais ou políticas do capitalismo, é que lhe dão sustentação e sobrevivência e suas modificações, uma vez que signifiquem novos arranjos para a continuidade do próprio sistema, não implicam rupturas mais sérias mas, sim, desdobramentos históricos.

Mas o mais importante é saber que em ambos os casos as instituições têm uma importância explicativa que não pode ser desprezada no estudo da economia e, acima de tudo, que tais instituições são constituídas de historicidade invariável, o que se observa mais claramente no caso de marxistas, como Hobsbawm. Desse modo, as instituições se constroem no fazer histórico, isto é, seja como resultado das relações de toda natureza estabelecidas pelos homens, seja como resultado da busca de entendimento da realidade pelo homem. Por fim, vale ressaltar que a linhagem da qual deriva o pensamento de Hobsbawm, as idéias marxistas, ganharam força no final do século XIX, incomodando o *establishment*.

2. A resposta marginalista à crescente influência das idéias marxistas

O encontro entre o estado de opressão da classe trabalhadora, em meados do século XIX, no campo prático, e a formulação do socialismo científico, no campo teórico, acabaram por criar um ambiente propício para a difusão do ideário marxista, que se contrapunha, entre outros pontos, a três pilares básicos do pensamento econômico capitalista: para Marx era o trabalho e não a utilidade que determinava o valor das mercadorias; a distribuição de renda na sociedade capitalista era pautada pela exploração da mais-valia e o capitalista, seu agente explorador. Para Marx:

O capital não inventou o mais-trabalho. Onde quer que parte da sociedade possua o monopólio dos meios de produção, o trabalhador, livre ou não, tem de adicionar ao tempo de trabalho necessário à sua autoconservação um tempo de trabalho excedente destinado a produzir os meios de subsistência para o proprietário dos meios de produção [...]. (MARX, 1996, p. 349)

No entanto, o que caracterizava o capitalismo era o fato de que, enquanto os capitalistas detinham o monopólio dos meios de produção, só restava aos trabalhadores sua força de trabalho para vender. Dessa forma, Marx criticava os economistas defensores do valor-utilidade, tratados como “livre-cambistas *vulgaris*”, que, tratando apenas da esfera da circulação de mercadorias, não enxergam (ou não mostram) as relações sociais de produção. Assim:

O antigo possuidor de dinheiro marcha adiante como capitalista, segue-o o possuidor de força de trabalho como seu trabalhador; um, cheio de importância, sorriso satisfeito e ávido por negócios; o outro, tímido, contrafeito, como alguém que levou a sua própria pele para o mercado e agora não tem mais nada a esperar, exceto o curtume. (MARX, 1996, p. 293)

Tratar a economia sob a ótica do valor-trabalho expunha, portanto, os conflitos distributivos, uma perspectiva bastante diferente da abordagem harmônica utilitarista, pois, como mostra Marx:

A esfera da circulação ou do intercâmbio de mercadorias, dentro de cujos limites se movimentam compra e venda de força de trabalho, era de fato um verdadeiro éden dos direitos naturais do homem. O que aqui reina é unicamente Liberdade, Igualdade, Propriedade e Bentham. Liberdade! Pois comprador e vendedor de uma mercadoria, por exemplo, da força de trabalho, são determinados apenas por sua livre-vontade. Contratam como pessoas livres, juridicamente iguais. O contrato é o resultado final, no qual suas vontades se dão uma expressão jurídica em comum. Igualdade! Pois eles se relacionam um com o outro apenas como possuidores de mercadorias e trocam equivalente por equivalente. Propriedade! Pois cada um dispõe apenas sobre o seu. Bentham! Pois cada um dos dois só cuida de si mesmo. O único poder que os junta e leva a um relacionamento é o proveito próprio, a vantagem particular, os seus interesses privados. E justamente porque cada um só cuida de si e nenhum do outro, realizam todos, em decorrência de uma harmonia preestabelecida das coisas ou sob os auspícios de uma providência toda esperta, tão-somente a obra de sua

vantagem mútua, do bem comum, do interesse geral. (MARX, 1996, p. 293)

Os conflitos, por sua vez, materializavam-se em revoltas, greves, comunas. A velha teoria utilitarista parecia não oferecer mais respostas suficientes diante do avanço das idéias de Marx. É nesse contexto que o utilitarismo é reinventado e reaparece na forma de marginalismo, unindo velhos argumentos à força e respeitabilidade do cálculo diferencial. Nesse ponto, cabe uma ressalva, pois deve ficar claro que não há restrições à utilização do ferramental matemático dos marginalistas. Na opinião de Schumpeter (1964, p. 142), “Marx o teria usado, sem hesitação, se tivesse nascido cinquenta anos mais tarde”. Ademais, é inegável que se por um lado a matemática garante o rigor na expressão do pensamento, por outro dá força retórica às idéias. Contudo, seria necessário mais do que o uso do cálculo para caracterizar uma linha de pensamento e o que caracterizava o pensamento marginalista era o pressuposto de que a utilidade determinava o valor. Nesse sentido, Jevons, um dos pioneiros do marginalismo econômico afirma:

A reflexão detida e a pesquisa levaram-me à opinião, de alguma forma inédita, de que o valor depende inteiramente da utilidade. As opiniões prevalecentes fazem do trabalho, em vez da utilidade, a origem do valor; e há mesmo aqueles que claramente afirmam que o trabalho é a causa do valor. Demonstro, ao contrário, que basta seguirmos cuidadosamente as leis naturais da variação da utilidade, enquanto dependente da quantidade de mercadoria em nosso poder, para que cheguemos a uma teoria satisfatória da troca, da qual as leis convencionais da oferta e da procura são uma consequência necessária. Essa teoria está de acordo com os fatos; e sempre que houver alguma razão aparente para a crença de que o trabalho seja a causa do valor, obteremos uma explicação dessa razão. Verifica-se freqüentemente que o trabalho determina o valor, mas apenas de maneira indireta, ao variar o grau de utilidade da mercadoria por meio de um aumento ou limitação da oferta. (JEVONS, 1996, p. 47)

O autor frisa que:

O valor depende unicamente do grau final de utilidade. Como podemos fazer variar esse grau de utilidade? — Tendo mais ou menos do bem para consumir. — E como obteremos mais ou menos dele? — Despendendo mais ou menos trabalho para a obtenção de um suprimento. Então, de acordo com essa concepção, há dois passos entre o trabalho e o valor. O trabalho afeta o suprimento, e o suprimento afeta o grau de utilidade, que rege o valor ou a relação de troca. Para que não

haja erro possível nessa série de relações extremamente importante, vou expô-la num quadro, a seguir:

o custo de produção determina o suprimento;

o suprimento determina o grau final de utilidade;

o grau final de utilidade determina o valor. (JEVONS, 1996, p, 143)

Vale notar que o grau final de utilidade diminui à medida que a quantidade consumida aumenta, ou seja, a utilidade marginal é decrescente. Na mesma linha e concomitantemente seguiam os trabalhos de Menger (1885) e Walras (1874). Este último, por sua vez, baseado no princípio da utilidade marginal decrescente, elaborou uma teoria de equilíbrio geral, calcada nos pressupostos de mercados concorrenciais e de moeda neutra, onde os agentes ofertantes e demandantes - tomadores de preços (estabelecidos em um processo de *tatônnement*) - maximizavam suas utilidades, considerando os preços de todas as alternativas possíveis. Esses preços, por sua vez, ajustar-se-iam em função da demanda (determinada no ponto em que a relação utilidade marginal/preço fosse equivalente para todas as mercadorias). Assim, a oferta e procura se igualariam em todos os mercados. Nesse sentido, como mostra Hunt:

Walras ficou decididamente do lado de Say e de todos os outros proponentes do extremo laissez-faire, assegurando que o mercado estabeleceria, automaticamente, e relativamente sem custo algum, os preços adequados para o equilíbrio a pleno emprego. (HUNT, 1989, p. 305)

O tratamento marginalista permite apresentar uma resposta utilitarista mais elaborada que a de Bentham (1776) ao “Paradoxo da Água X Diamante” apresentado por Smith⁴ (1776) em “A Riqueza das Nações”, em sua rejeição à teoria do valor-utilidade. Enquanto Bentham (1776) limitou-se a afirmar que a partir do momento que em se dispõe de toda água necessária, o excedente é inútil e, por isso, não tem valor, a abordagem marginalista permitiria demonstrar matematicamente qual seria o preço da água, uma vez conhecida sua utilidade marginal. Cabe, contudo, ressaltar o problema que consiste em mensurar utilidades individuais. Apesar de todo o aparato técnico, a teoria marginalista permaneceu subjetiva, o que, apesar das diferenças de instrumental, lembra Say (1803), para quem, no final das contas, o preço era um índice de utilidade reconhecida da mercadoria.

⁴ Smith apresenta o paradoxo da água e do diamante como contra-exemplo para a teoria do valor-utilidade, questionando como o valor de uso definiria o valor de troca das mercadorias se o diamante, que tem uso extremamente restrito, possui enorme valor de troca e a água, que é um dos bens mais úteis à humanidade, não tem praticamente valor de troca nenhum.

Os marginalistas conseguiram elaborar melhor a teoria do valor-utilidade, dotando-a de um maior poder retórico. Insistiram, assim, na harmonia das trocas, sem, contudo, tratar das relações sociais de produção e do conflito distributivo imanente a uma sociedade em que uma classe produz tudo, inclusive o excedente, e a outra dele se apropria.

Na verdade, os marginalistas procuraram mostrar que não havia motivos para conflitos distributivos, pois os serviços produtivos dos fatores pertencentes⁵ a cada classe social eram remunerados de acordo com sua produtividade marginal. Esse papel coube, sobretudo, a John Bates Clark, em seu *The Distribution of Wealth*, um dos precursores da teoria neoclássica da distribuição.

Clark procurou mostrar que não havia expropriação do excedente produzido pelos trabalhadores:

O bem-estar das classes trabalhadoras dependerá de quantos elas ganharem, mas sua postura em relação às outras classes dependerá da questão de se elas recebem o que produzem. Se as classes trabalhadoras criarem pouca riqueza e ficarem com toda ela, não procurarão revolucionar a sociedade, mas se criarem grande parte da riqueza e ficarem apenas com parte dela, muitos se tornarão revolucionários e terão esse direito. Existe a acusação de exploração do trabalho, de que os trabalhadores são roubados no que produzem e de que isso é feito na forma da lei e na esfera da concorrência. Se isso fosse comprovado todo homem correto deveria tornar-se socialista e o empenho em mudar o sistema industrial seria a expressão do senso de justiça. Para resolver este problema é necessário adentrar a esfera da produção e decompor o produto social da indústria em seus elementos componentes para ver se o efeito natural da concorrência é ou não dar a cada fator de produção a quantia de riqueza por ele produzida. (CLARK, 1908, i. 7)⁶

⁵ Note-se que os marginalistas, assim como os utilitaristas clássicos, entendem que os indivíduos, pertencentes a cada uma das classes sociais, têm a propriedade de um fator produtivo, ao menos. Assim, os proprietários possuem terras, os capitalistas possuem capital e os trabalhadores possuem sua força de trabalho. Como exemplo, vide o conceito de capitais em Walras (1985), onde se destacam os “capitais pessoais”. A remuneração ocorre em função da permissão de uso dos serviços produtivos desta propriedade. Segundo esse tipo de abordagem, como ironiza Hunt (1989, p. 101), “a contribuição distintamente humana para a produção era ter propriedade – não uma atividade produtiva, mas uma relação legal”.

⁶ Nas palavras de Clark: “The welfare of the laboring classes depends on whether they get much or little; but their attitude toward other classes—and, therefore, the stability of the social state—depends chiefly on the question, whether the amount that they get, be it large or small, is what they produce. If they create a small amount of wealth and get the whole of it, they may not seek to revolutionize society; but if it were to appear that they produce an ample amount and get only a part of it, many of them would become revolutionists, and all would have the right to do so. The indictment that hangs over society is that of “exploiting labor.”

Para cumprir seu intento de mostrar que cada agente recebia o montante de riqueza que criava, partia dos seguintes pressupostos:

- tecnologia dada;
- substituíbilidade de fatores;
- os fatores operavam em regime de eficiência técnica máxima (unidades homogêneas);
- os fatores sofriam a ação da lei dos rendimentos marginais decrescentes⁷;
- os empresários, em busca da máxima eficiência, têm o papel de adquirir no mercados os serviços produtivos dos fatores e combiná-los no processo produtivo, de modo a obter os *outputs*.

Segue-se que o equilíbrio e a eficiência ocorrem quando a produtividade marginal do fator variável for igual ao custo do fator. Isso significa que é racional que o empresário utilize um determinado fator (qualquer que seja o fator variável, mantidos os demais constantes) enquanto o custo desse fator não superar o valor de sua produtividade marginal. Assim, o empresário pára de adquirir tal fator quando seu custo marginal se igualar a sua produtividade marginal. Se for assim, a remuneração do fator é exatamente igual a sua contribuição para a produção. Desse modo, o acréscimo marginal ao valor da produção, que é igual à remuneração paga pela última unidade utilizada irá determinar a remuneração de todas outras unidades do fator variável utilizadas, por dois motivos básicos: as unidades do fator são homogêneas em relação à produção e custos superiores aos valores de produção adicionados por novos fatores inviabilizariam o processo. Por fim, sendo este raciocínio válido para todos os fatores de produção, Clark (1908) advogava que a distribuição de renda era justa.

Coube a Böhm-Bawerk (1986), crítico ferrenho de Marx, justificar a existência do capital. Para o autor os dois fatores originais de produção eram o capital e o trabalho. No entanto, três fatores (um objetivo e dois subjetivos) justificariam o surgimento do capital. Como fator objetivo, constata-se que os

"Workmen" it is said, "are regularly robbed of what they produce. This is done within the forms of law, and by the natural working of competition." If this charge were proved, every right-minded man should become a socialist; and his zeal in transforming the industrial system would then measure and express his sense of justice. If we are to test the charge, however, we must enter the realm of production. We must resolve the product of social industry into its component elements, in order to see whether the natural effect of competition is or is not to give to each producer the amount of wealth that he specifically brings into existence." (CLARK, 1908, i. 7).

⁷ Portanto uma análise de curto prazo, onde um fator de produção é fixo e outro variável (podendo ser capital ou trabalho).

processos produtivos indiretos, mais prolongados e sinuosos são mais eficientes do que os processos diretos, mais curtos e simples. Isso porque são empregados mais bens de produção na criação de bens finais, pois com essa intensificação são obtidos resultados mais vantajosos. No entanto, esse fator contrapõe-se aos fatores subjetivos: 1) as pessoas subestimam as necessidades futuras⁸ e atribuem um valor mais alto ao consumo dos bens no presente e, assim sendo, 2) estão mais preparadas para pagar juros por bens presentes do que futuros, pois imaginam estar em uma situação melhor no futuro. Dessa forma, trabalhadores e proprietários de terras recebem o valor presente de seus serviços produtivos. Em um primeiro momento, os incrementos no valor devidos aos métodos mais produtivos, decorrentes do tempo da espera para que os processos mais sinuosos e demorados resultassem em uma maior produtividade, permanecem nas mãos do empresário. Todavia, o juro flui do empresário para o agente abstinente, o capitalista, que adiantou fundos para o ciclo produtivo e os investimentos de capital. O juro pode ser pago pelo empresário, pois esse processo mais complexo e demorado o tornou mais eficiente.

Da análise do tempo de Böhm-Bawerk (1986), depreende-se que o prolongamento do processo produtivo no tempo se dá enquanto a maior utilidade de mais bens superar a falta de utilidade de se esperar mais para a obtenção de mais bens, ou seja, até que a utilidade do aumento marginal do produto seja equivalente à falta de utilidade do aumento marginal do tempo de espera. Nesse ponto, ocorre a maximização da utilidade para a sociedade no tempo. Assim sendo, o capital só surge porque uma maior produtividade exige métodos indiretos e mais prolongados, enquanto as pessoas têm preferências quanto ao tempo, ou seja, conseguiriam diferentes utilidades quanto à posse de bens no presente e no futuro. Dessa maneira, a taxa de juros é o prêmio que iguala o valor de bens futuros e presentes.

A “revolução marginalista” buscou assim recuperar e reafirmar os aspectos estruturais do utilitarismo. O grau de utilidade final (e não total) determinaria o valor das mercadorias. A distribuição de renda era regida por uma lei natural e cada fator recebia uma remuneração equivalente a sua produtividade marginal, de tal modo que era justa. E o capital só existia porque uma produção mais eficiente demanda tempo, que nem todos estão dispostos a esperar. Assim, o capitalista não era um parasita, mas um ser especial devido a seu poder de abstinência. Com base nesses raciocínios, procurou-se construir uma economia pura e asséptica, com pretensões universais, mas a-histórica, que tratava como fonte do capital a abstinência, mas desconsiderava todo o processo de acumulação primitiva. As instituições, por sua vez, pareciam apenas ter importância enquanto garantidoras das relações de propriedade, mas não eram tratadas como resultantes das relações sociais de produção.

⁸ Como apontam Oser e Blanchfield (1987), essa falta de perspectiva seria a única irracionalidade do “homem econômico”.

3. O interregno institucionalista

É fato, contudo, que a economia institucionalista, da qual Thorstein Veblen (1857-1929) é um dos precursores, em alguma medida, tenta preencher as lacunas deixadas pelos marginalistas. Veblen (1985) via um descompasso entre o processo de concentração de capital a que assistia, com a eclosão de trustes, cartéis e a consolidação das grandes sociedades anônimas, e o tratamento teórico dado pelos marginalistas⁹, que pareciam viver em um mundo de inúmeras firmas pequenas, tomadoras de preços.

Além de Veblen, ganharam destaque entre os institucionalistas John Rogers Commons (1862-1945) e seus estudos sobre estudos sobre a regulamentação dos serviços públicos e das questões trabalhistas, Wesley Clair Mitchell¹⁰ (1874-1947) e sua análise dos ciclos econômicos e, mais tarde, John Keneth Galbraith (1908-) e sua análise da interação entre a grande empresa, a tecnoestrutura e o Estado como determinantes da dinâmica e da modernização tecnológica, em detrimento do mercado.

Os institucionalistas também se diferenciavam dos economistas neoclássicos quanto ao padrão de ciência, pois estes últimos, inspirados pela mecânica clássica, buscavam as leis imutáveis que determinavam o equilíbrio do sistema econômico e os primeiros, inspirados por Charles Darwin e as teorias evolucionistas, procuravam captar o movimento e a evolução das instituições econômicas. Quanto à metodologia, os institucionalistas rejeitavam o individualismo metodológico, uma vez que a atividade econômica não poderia ser considerada meramente a soma das atividades de indivíduos hedonistas, pois era possível discernir padrões de ação coletiva, não redutíveis à mera soma de atos individuais. Assim, se o todo poderia diferir da simples soma das partes e a tendência não era o equilíbrio nem a harmonia, como queriam os neoclássicos, a interferência governamental poderia ser justificável.

A partir desse momento, faz-se necessário entender o conceito de instituições para os institucionalistas. Veblen (1985) mostra que as instituições não eram apenas as organizações sistematizadas para fins específicos (bancos, famílias), mas incluía o conjunto de usos e costumes, leis e códigos de conduta, modos de pensar e de agir culturalmente sacramentados.

De acordo com o que foi exposto acima, o comportamento é um componente institucional e, se assim é, deve-se investigar os elementos que o regem. Diferentemente da abordagem hedonista, não eram o prazer e a dor que moldavam o comportamento humano, mas sim a contraposição entre o instinto de construção e o

⁹ Entre os quais, John Bates Clark, seu professor.

¹⁰ Mitchell foi aluno de Veblen e buscou dotar o institucionalismo de base empírica.

instinto predatório e sua manifestação através das instituições sociais que constituíam o núcleo da teoria de Veblen (1985).

O instinto de construção era o que conduzia o homem em busca da eficácia industrial e da produção com menor esforço. Depreende-se que se a lógica produtiva dependesse apenas das condições técnicas, em termos de uso racional de recursos escassos, o nível do produto social seria maior do que o efetivamente realizado, quando pautado pela lógica da acumulação (e, portanto, como se verá, pelo instinto predatório), que busca os maiores lucros possíveis e não a maior produção possível. Justifica-se, então, a simpatia de Veblen por um “socialismo de engenheiros”.

Já o instinto predatório, conforme Veblen (1985) estava associado ao conflito humano, à subjugação e à exploração sexual, racial e de classe. Contudo, as instituições mascarariam sua natureza predatória, travestindo-se de cerimônia e espírito esportivo. Assim, excetuando-se o instinto de autopreservação, a propensão para a competição, motivada pelo instinto predatório, é o mais forte dos motivos econômicos e na comunidade industrial se expressa como concorrência pecuniária. A emulação pecuniária toma formas de desperdício conspícuo de tempo (ócio conspícuo) e de recursos (consumo conspícuo), conferindo notoriedade e reconhecimento a seus agentes. Uma vez satisfeitas as necessidades físicas mais elementares, as tendências para o consumo conspícuo estariam prontas para atender os aumentos da eficiência industrial. Contudo, uma proporção demasiadamente rápida do aumento da riqueza individual para que o hábito pudesse acompanhar ou a reserva do consumo conspícuo do incremento para o futuro, com o intuito de intensificar ainda mais o agregado de gastos, poderiam conduzir a uma situação de depressão, fenômeno este iniciado justamente no ano da morte de Veblen.

Desse modo, para prevalecer a eficácia produtiva e o instinto de produção, em detrimento dos malefícios do instinto predatório, deveria desaparecer a propriedade privada, que ensejava a existência da classe ociosa. Porém, Veblen (1985) era bastante reticente quanto a essa possibilidade, pois, segundo o autor, os instintos predatórios, assim como os de construção são inerentes aos seres humanos. Nada garantiria que os últimos se sobreporiam aos primeiros.

4. Ascensão e declínio do paradigma keynesiano

Veblen, a despeito de ter tratado das condições que poderiam conduzir às depressões no capitalismo, morreu antes da crise iniciada em 1929. Com a Grande Depressão, a crença neoclássica no equilíbrio geral, com pleno emprego de recursos, ficou abalada, diante da “evidência empírica”. Keynes (1996) publicou sua “Teoria Geral”, em 1936, procurando apresentar uma explicação para o acontecido em que se contrapunha ao que chamou de economistas clássicos (na verdade neoclássicos),

negando que mercados auto-regulados igualassem necessariamente a demanda agregada à oferta agregada, com pleno emprego de recursos. Criticava, portanto, os autores marginalistas que o antecederam, sem, contudo, derrubar seu tripé de sustentação: valor de troca determinado pela utilidade, a importância do capitalista e a teoria da distribuição segundo a produtividade marginal¹¹.

Um dos pontos essenciais revistos por Keynes (1996) foi a teoria clássica do juro. O autor negava que o juro equilibrasse poupança e investimento, pois a poupança era basicamente uma função da renda e o investimento dependeria da eficiência marginal do capital, comparada à taxa de juro. Se assim fosse, sob determinadas circunstâncias, o nível de poupança poderia exceder o desejo dos capitalistas investirem. Como resultado haveria uma sucessão de estoques acumulados, demissões, redução da demanda e falências até que um novo equilíbrio fosse alcançado, abaixo da renda de pleno emprego. Para Keynes, a taxa de juro era formada pela interação entre a oferta de moeda (determinada pelo governo) e a demanda de moeda. Esta seria determinada pelos motivos transação, precaução e especulação e tenderia ao infinito antes que a taxa de juro chegasse a zero. Dessa maneira, em ocasiões especiais, nem a política monetária expansionista seria capaz de compatibilizar os desejos de investir aos volumes de poupança existentes. Para essas situações, Keynes recomendava uma política de gastos do governo, que expandisse a demanda agregada e reconduzisse a economia em direção do pleno emprego. A economia passava a ser dotada de mecanismos de defesa anticíclicos.

Hicks (1937), por sua vez, elaborou a chamada síntese neoclássica em que incorpora elementos da economia marginalista pré-Keynes e elementos da teoria keynesiana em um modelo de equações simultâneas (IS-LM), que seria a base de um novo paradigma, em que se fazia uso de políticas econômicas ativas objetivando a renda de pleno emprego. Este foi o paradigma em economia até meados dos anos sessenta, início dos anos setenta, que sufocou escolas de pensamento econômico alternativas, como a Institucionalista, e que deixava à margem as discussões de caráter histórico-institucional. Este paradigma começa a ruir com a estagflação e os

¹¹ Vale lembrar que Keynes extraiu dois postulados “clássicos” da teoria do emprego: os trabalhadores recebem o valor de seu produto marginal; a utilidade do salário, quando se emprega determinado volume de trabalho, é igual à desutilidade marginal desse mesmo volume de emprego. Keynes rejeitou o segundo postulado, alegando que: “*Existem desempregados involuntários quando, no caso de uma ligeira elevação dos preços dos bens de consumo de assalariados, relativamente aos salários nominais, tanto a oferta agregada de mão-de-obra disposta a trabalhar pelo salário nominal corrente quanto a procura agregada da mesma ao dito salário são maiores que o volume de emprego existente.*” (KEYNES, 1985, p. 53) Desse modo o segundo postulado deixaria de ter valor. Assim Keynes poderia explicar o desemprego involuntário da Grande Depressão, deixando intocado o primeiro postulado, que justificaria a distribuição de renda capitalista.

choques de oferta do início dos anos setenta, tendo sofrido fortes críticas de monetaristas e novos-clássicos.

Os principais precursores da escola de Chicago foram Frank Knight e Henry Simons, que entre outras coisas retomaram a importância do *laissez-faire* defendida pelos economistas clássicos. Já a fase moderna é creditada à Milton Friedman, que posteriormente vem influenciando um grande número de economistas.

Em diversos trechos de sua obra Friedman (1982) utiliza o termo evidências históricas para corroborar seus argumentos, principalmente aqueles que se referem à apologia do livre mercado e sua importância para o alcance da liberdade individual e política. Todavia, a avaliação da obra “Capitalismo e Liberdade” deve ser caracterizada como a-histórica, sobretudo porque não se submete a uma análise do processo de desenvolvimento capitalista, tampouco aborda as instituições como fatores determinantes desse.

Friedman (1982) busca minimizar o papel das instituições dentro de uma sociedade organizada e defender os seus princípios liberais, apesar de fazê-lo argumentando que há a necessidade da aproximação dos “territórios” da política e da economia. Para tanto, a organização econômica deve desempenhar um duplo papel na promoção de uma sociedade livre: expressar um fim em si mesma e ser um instrumento necessário para se alcançar a liberdade política.

Vista como um meio para a obtenção da liberdade política, a organização econômica é importante devido ao seu efeito na concentração ou dispersão do poder. O tipo de organização econômica que promove diretamente a liberdade econômica, isto é, o capitalismo competitivo, também promove a liberdade política porque separa o poder econômico do poder político e, desse modo, permite que um controle o outro. (FRIEDMAN, 1982, p. 18)

O autor afirma que o exercício de compreensão da organização social consiste na descrição da forma pela qual as atividades econômicas devem ser organizadas, principalmente quando se está avaliando as grandes sociedades, pois o grande número de inter-relações individuais as tornam muito complexas. Como resposta:

[...] só há dois meios de coordenar as atividades econômicas de milhões. Uma é a direção central utilizando a coerção – a técnica do Exército e do Estado totalitário moderno. O outro é a cooperação voluntária dos indivíduos – a técnica do mercado. (FRIEDMAN, 1982, p. 21)

Friedman (1982), obviamente, aposta num sistema ideal em que relações de troca são voluntárias, permitindo, assim, a viabilidade de uma organização social

baseada na liberdade individual. Para tanto, a sociedade deve defender a economia livre da empresa privada, que o autor denominou capitalismo competitivo.

A adoção do modelo acima pressupõe a possibilidade irrevogável de liberdade política, o que significa a ausência absoluta de coerção sobre os homens, lembrando que essa pode ser exercida por monarcas, ditadores, oligarquias ou grupos que expressam uma maioria momentânea. “A preservação da liberdade requer a maior eliminação possível de tal concentração de poder e a dispersão e distribuição de todo o poder que não puder ser eliminado [...]” (FRIEDMAN, 1982, p. 23).

Tal dispersão evita que as decisões sobre a atividade econômica sejam tomadas pela autoridade política, passando a ser exercida pelo mercado, o que garantiria o distanciamento entre o poder econômico e político. Ademais, argumenta o autor que “[...] o uso do mercado reduz a tensão aplicada sobre a intrincada rede social por tornar desnecessária a conformidade, com respeito a qualquer atividade que patrocinar” (FRIEDMAN, 1982, p. 30).

Porém, o autor destaca que não se pode conceber, para algumas áreas, a atuação do mercado, cabendo, portanto, aos canais políticos exercer tais funções. Dá como exemplo o papel (do governo) de legislador e árbitro, que afiança a manutenção da lei e da ordem, evita a coerção de um indivíduo sobre o outro, define o direito de propriedade e fornece uma estrutura monetária eficiente.

Para Friedman (1982) o Estado também deve se envolver em atividades que coíbam as falhas de mercado, como os monopólios, que representam uma estrutura que depõe contra a liberdade efetiva da troca. Cabe ressaltar, ainda, que o autor crê que a causa da existência de uma estrutura de mercado concentrada é, geralmente, decorrente dos atos do governo, de acordos conspiratórios e de ordem técnica ou natural, que: [...] são mais limitados do que se supõe, mas, de fato, existe. (FRIEDMAN, 1982, p. 34)

Tais afirmações apresentam dois problemas que podem ser claramente evidenciados a partir de uma análise histórica: o primeiro refere-se ao modo de produção tipicamente capitalista, que desencadeia o movimento geral de concentração, ou seja, a tendência de monopolização das economias; já o segundo implica a não expressão da realidade dos fatos da economia mundial, apesar da preocupação do autor com as evidências históricas. Para tanto, basta levar em consideração os estudos de Berle e Means (1988) que constataram um elevado grau de concentração industrial na economia americana e avaliaram suas conseqüências para a mesma.

Considerando que Milton Friedman é principal expressão da Escola de Chicago, e cujas proposições acima descritas se somam, em termos teóricos, à crença de que a atividade econômica é exclusivamente afetada pela oferta monetária, tornando execrável qualquer forma de intervenção estatal na economia, o novo

classicismo assiste ao seu grande impulso a partir da década de 70, quando o rápido descontrole dos preços, dos anos 70 e 80, deslocou a preocupação (keynesiana) do desemprego para a da inflação.

Depois de Friedman, talvez a principal contribuição teórica vista pelos economistas novo-clássicos está na adaptação da teoria das expectativas racionais de Lucas (1982) aos modelos e políticas macroeconômicas.

A partir de então, os economistas novo-clássicos afirmam que os seus modelos macroeconômicos corrigiram as falhas da teoria keynesiana, e passaram a obedecer conscientemente aos pressupostos de que os indivíduos utilizam as informações disponíveis de forma inteligente, atendendo ao objetivo único de otimização dos seus próprios interesses dentro de um ambiente econômico em que todos os mercados se equilibram.

Segundo Hunt (1988, p. 489) essa abordagem faz com que os seus economistas fujam “[...] das conclusões arrasadoras da demonstração da retroca, mas fazem isso pagando um preço intelectual muito alto: negam a existência do próprio capitalismo”.

Fica claro que o novo-classicismo subestima os próprios interesses de classes e, por conseguinte, suas influências sobre o poder político expresso pelas instituições resultantes, uma vez que:

Cada família independente é uma pequena fábrica dirigida por uma família. Não existem capitalistas nem trabalhadores – apenas indivíduos em famílias, que maximizam sua utilidade através da troca. Não existem greves, interrupções de trabalho, nenhum conflito, só indivíduos maximizadores em harmonia. (HUNT, 1988, p. 490)

O novo classicismo e suas suposições conjuntas de comportamento maximizador e equilíbrio de mercado, foram expandidas para outras áreas do conhecimento por Becker (apud BRUE, 2005, p. 498), que a partir de suas teorias econômicas positivas buscou transpassar os domínios da sociologia, da ciência política, do direito entre outros.

Dentre as proposições de Becker (1971) está a teoria da discriminação, que parte do princípio de que os indivíduos que discriminam – por questões raciais, sociais ou outras - apenas expressam uma preferência pela qual devem estar dispostos a pagar. Coadunando com o novo classicismo, o autor retoma o sistema de mercado competitivo para identificar os elevados custos da discriminação, de tal modo que os indivíduos tenderiam a evitá-los.

Somente uma avaliação teórica integralmente a-histórica e desprovida de qualquer juízo de valor permite a manutenção das proposições de Becker, pois o abandono do estudo das causas, que geralmente são derivadas de uma ampla gama de

elementos da realidade, não admite conhecer as condições humanas e sociais do presente, quanto mais fazer qualquer tipo de proposição institucional.

As mesmas críticas realizadas à teoria da discriminação podem ser feitas à teoria do capital humano de Becker (1964) - inserida nos diversos modelos neoclássicos recentes que tratam do tema desenvolvimento econômico. De uma forma bastante reducionista, o autor aponta o capital humano como fator determinante para a compreensão do desenvolvimento de uma nação, dos problemas distributivos entre outros.

5. Nova Economia Institucional: sim às Instituições e não à História

Embora o *mainstream*, atualmente, esteja mais próximo do pensamento novo-clássico, uma série de questões, notadamente aquelas relacionadas ao desenvolvimento econômico e aos diferentes níveis de desenvolvimento entre os países, não encontravam suficiente respaldo em seu arcabouço teórico, justamente por desconsiderar o papel da história e das instituições. A Nova Economia Institucional, que tem entre seus representantes Douglass North, surge com o intento de preencher esta lacuna. Todavia, diferentemente dos “velhos” institucionalistas, como Veblen, os novos institucionalistas não questionam o núcleo rígido da escola novo-clássica e tampouco questionam os direitos de propriedade. Na verdade, a Nova Economia Institucional entende por instituições as “regras do jogo” de uma sociedade, que podem ser formais (arcabouço legal) ou informais (normas de conduta, valores), e são criadas pelos indivíduos para regular suas interações. Estas instituições configuram os incentivos para as trocas, que englobam relações econômicas, políticas e sociais. O desempenho econômico é influenciado pelo ambiente institucional, através dos custos de transação, entendidos por North (1990) como custos relacionados à observação e cumprimento de acordos e ao risco da incerteza quanto ao cumprimento dos termos da negociação.

Nesse sentido, vale ressaltar que, para North (1990), o indivíduo não é motivado unicamente pelo comportamento maximizador hedonista, mas também por fatores altruístas, morais, éticos, ideológicos e religiosos. Por outro lado, como já apontava Simon (1976), diferentes fatores psicológicos podem induzir os agentes ao erro, uma vez que suas decisões devem levar em consideração as decisões dos demais agentes, em uma interação estratégica, tornando sua racionalidade limitada. O tratamento neoinstitucionalista, no entanto, tende a reduzir tais considerações a custos de transação, cabendo às instituições reduzir a incerteza e criar estruturas estáveis para regular a interação entre os indivíduos, reduzindo esses custos.

Dessa forma, North procura justificar as desigualdades de desenvolvimento entre os países pelas diferenças institucionais. Assim, os países europeus e os Estados

Unidos, que passaram pela Revolução Industrial, possuíam instituições francamente favoráveis ao progresso técnico e aos constantes ganhos de produtividade, enquanto os países subdesenvolvidos possuíam instituições que desestimulavam a produtividade e o progresso. North alerta, ainda, sobre as dificuldades que os países menos desenvolvidos encontram para mimetizar a matriz institucional dos países desenvolvidos, uma vez que as instituições herdadas influenciam o leque de possibilidades de escolha, condicionando o futuro dessas nações. Os novos institucionalistas não discutem a maneira pela qual as instituições emergem das relações sociais através das quais o excedente é produzido e apropriado.

Considerações finais

O presente trabalho procurou mostrar que mesmo diferentes escolas históricas vêm tratando as relações entre instituições e os movimentos socioeconômicos. Por sua vez, a Teoria Econômica de cunho utilitarista e neoclássico procurou afastar as discussões de caráter histórico e institucional em prol de uma pretensa economia “positiva” pura, o que obscureceu a compreensão sobre o problema distributivo no capitalismo. A distribuição de renda passou a ser considerada como dada e justa (a teoria neoclássica da distribuição advogava que cada fator de produção recebia de acordo com sua produtividade marginal). Os neoclássicos, entre o final do século XIX e início do século XX, receberam fortes críticas de autores institucionalistas como Veblen, Commons e Mitchell. No entanto, tais críticas acabaram ofuscadas pela “revolução keynesiana”, que contudo não questionava a teoria neoclássica da distribuição. O próprio paradigma keynesiano foi gradativamente sendo suplantado pelo pensamento novo clássico, que, por sua vez, mantinha lacunas relacionadas ao papel das instituições na economia. A Nova Economia Institucional procurou tratar tais lacunas, em um contexto teórico mais próximo do pensamento novo clássico do que do antigo institucionalismo. Tratou as instituições como um conjunto de regras que, dependendo de suas características, poderiam ser favoráveis ou não ao desenvolvimento econômico. Contudo, os neoinstitucionalistas não se aprofundaram nos fatores históricos que ensejavam a constituição dessas instituições. Observa-se, portanto, que a escola neoinstitucionalista, por não considerar as relações sociais subjacentes ao modo de produção capitalista, fica apenas na superfície, procurando gargalos na esfera da circulação (custos de transação). Enquanto isso, a teoria econômica fica aguardando uma reaproximação entre a história e as instituições que adentre ao “local oculto da produção, em cujo limiar se pode ler: *No admittance except on business*” (MARX, 1996, p. 293), onde se revelam os segredos das relações sociais de produção.

Referências Bibliográficas

- BECKER, G.S. **Human Capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education.** Nova York: NBER, 1964.
- BECKER, G.S. **The Economics of Discrimination.** 2. ed. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- BENTHAM, Jeremy. **Uma Introdução aos Princípios da Moral e da Legislação.** São Paulo: Abril Cultural, 1974.
- BERLE, A. A.; MEANS, G. C. **A Moderna Sociedade Anônima e a Propriedade Privada.** São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- BLOCH, Marc. **A Apologia da História: Ou o ofício de historiador.** São Paulo: Jorge Zahar Editor, 2001.
- BÖHM-BAWERK, E. **Teoria Positiva do Capital.** São Paulo: Nova Cultural, 1986. v. I e II.
- BRUE, S. **História do Pensamento Econômico.** São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.
- CLARK, John Bates. **The Distribution of Wealth.** New York: Macmillan Company, 1908. Disponível em: <<http://www.econlib.org/library/Clark/clkDW0.html>>. Acesso em: 30 mar. 2005.
- DENIS, H. **História do Pensamento Econômico.** Lisboa: Livros Horizonte, 2000.
- FRIEDMAN, M. **Capitalismo e Liberdade.** 3.ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- FROYEN, R.T. **Macroeconomia.** São Paulo: Saraiva, 2003.
- FUSFELD, D.R. **A era do economista.** São Paulo: Saraiva, 2001.
- GALBRAITH, J. K. **O Novo Estado Industrial.** São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- HICKS, J. O Senhor Keynes e os Clássicos: Uma Sugestão de Interpretação. In: CARNEIRO, R. (org.). **Os Clássicos da Economia.** São Paulo: Ática, 1997. v. 2.
- HOBBSAWM, Eric. **A Era do Capital.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.
- HUNT, E.K. **História do Pensamento Econômico.** Rio de Janeiro: Campus, 1988.
- JEVONS, W. S. **A Teoria da Economia Política.** São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- KEYNES, J. M. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda.** São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- MARX, K. **O Capital.** São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- MENGER, C. **Princípios de Economia Política.** São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- MITCHELL, W. C. **Os Ciclos Econômicos e suas Causas.** São Paulo: Abril, 1984.
- NORTH, D. Custos de transação, instituições e desempenho econômico. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1990.

- NOVAES DE ALMEIDA, José Roberto. **Da importância da História para o Economista.** Revista de Conjuntura, out/dez de 2001.
- OSER, J.; BLANCHFIELD, W. C. **História do Pensamento Econômico.** São Paulo: Atlas, 1987.
- POLANYI, Karl. **A Grande Transformação:** As origens da nossa época. 2.^a ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- SCHUMPETER, J. A. **História da Análise Econômica.** Rio de Janeiro: Centro de Publicações Técnicas da Aliança, 1964. v. 3.
- SIMON, H. From substantive to procedural rationality. In: LATSIS, S. (Ed.). *Method and appraisal in economics.* Cambridge: Cambridge University Press, 1976. (Reprinted in HAHN, F., HOLLIS, M., Ed. *Philosophy and economic theory.* Oxford: Oxford Economic Press, 1979).
- SMITH, A. **A Riqueza das Nações:** Investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- VEBLEN, T. **A Teoria da Classe Ociosa.** São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- WALRAS, Marie - Esprit Leon. **Compêndio dos Elementos de Economia Política Pura.** São Paulo: Nova Cultural, 1996.