

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA (UNESP)
Faculdade de Ciências e Letras- Campus de Araraquara- FCLAr
Departamento de Economia

PROF. DR. SEBASTIÃO NETO RIBEIRO GUEDES

**CONCURSO PARA OBTENÇÃO DO TÍTULO DE LIVRE-DOCENTE:
METODOLOGIA ECONÔMICA**

ARARAQUARA-SP

2017

PROF. DR. SEBASTIÃO NETO RIBEIRO GUEDES

**CONCURSO PARA OBTENÇÃO DO TÍTULO DE LIVRE-DOCENTE:
METODOLOGIA ECONÔMICA**

TÍTULO DA TESE: UMA ANÁLISE DOS
MICROFUNDAMENTOS DA TEORIA
ECONÔMICA DE JOHN R. COMMONS

**INSTITUIÇÃO DO CONCURSO: FACULDADE DE CIÊNCIAS E LETRAS DA
UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA “JÚLIO DE MESQUITA FILHO”
(UNESP) - CAMPUS DE ARARAQUARA**

RESUMO DA TESE

John R. Commons foi um importante economista institucional norte-americano que ofereceu uma visão original e fecunda do capitalismo, em especial do norte-americano. Seu conceito de “futuridade” antecipou e influenciou o de incerteza de Keynes e sua teoria do valor razoável estimulou reflexões posteriores que introduziram o poder nas relações de preço. Commons partilhava, assim como outros economistas institucionais, a percepção de que o capitalismo e suas instituições não nasceram prontos e acabados, tendo como núcleo as relações espontâneas do mercado. Ao contrário disso, para ele o capitalismo foi produto de uma evolução não linear, na qual a ação costumeira dos indivíduos encontrou na ação coletiva (em instituições) a legitimidade, o apoio e a seleção necessários para que viabilizassem as tendências imanentes próprias daquele modo de produzir. Em seu projeto de compreender o capitalismo como um empreendimento dinâmico moldado pela ação coletiva, Commons vislumbrou, principalmente em seus famosos livros *Legal foundations of capitalism*, *Institutional Economics* e *The economics of collective action*, a intenção de analisar a gênese das instituições pilares do capitalismo. Embora sua abordagem seja predominantemente agregada ou setorial, nela abundam pistas sobre o que poderia ser tomado como uma “teoria microeconômica” ou fundamentos para uma tal teoria, principalmente a partir de três aspectos: 1) seu tratamento do problema do valor/preço, que redundou na sua teoria do valor razoável; 2) sua concepção da firma como governança, baseada na autoridade legitimada pelas instituições, em oposição à visão de firma como função de produção e 3) sua visão do papel dual do Estado, ao mesmo tempo disciplinador e estimulador, no processo concorrencial capitalista. A pesquisa objetivou, então, identificar, descrever e analisar os elementos que poderiam constituir uma fundamentação microeconômica da teoria econômica de John R. Commons.

Palavras-chaves: História do pensamento econômico. Economia institucional. John R. Commons.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	06
PARTE 1- O HOMEM, O MEIO E AS INFLUÊNCIAS INTELECTUAIS.....	11
CAPÍTULO 1- O REFORMADOR MILITANTE.....	13
CAPÍTULO 2- O CONTEXTO SOCIOECONOMICO E POLÍTICO DE TRANSFORMAÇÕES DO CAPITALISMO MUNDIAL E DO NORTE-AMERICANO A PARTIR DA SEGUNDA METADE DO SÉCULO XIX.....	22
2.1- Transformações capitalistas nos EUA na virada do século.....	27
2.2- Os contra movimentos e o capitalismo Norte-Americano.....	31
CAPÍTULO 3- INFLUÊNCIAS INTELECTUAIS E METODOLÓGICAS SOBRE A TEORIA ECONÔMICA DE JOHN R. COMMONS.....	45
3.1- Pragmatismo, Peirce, Dewey.....	48
3.1.1- Situando o pragmatismo.....	48
3.2- Peirce e os hábitos como suporte da ação.....	49
3.2.1- Crenças, dúvidas e hábitos.....	52
3.2.2- As crenças e sua institucionalização.....	55
3.3- John Dewey, transações e ação reformadora.....	59
3.3.1- A experiência como método.....	59
3.3.2- O declínio do liberalismo e a “democracia deliberativa” de Dewey.....	62
3.4- O evolucionismo de Commons: a seleção artificial.....	65
3.5- A escola histórica alemã e as primeiras incursões sobre o capitalismo.....	71
3.5.1- Um caso de evolução histórica de indústria.....	76
3.6- Síntese da parte 1.....	82
PARTE 2- ASPECTOS DA TEORIA ECONÔMICA DE JOHN R. COMMONS.....	83
CAPÍTULO 4- O CAPITALISMO, SUAS CARACTERÍSTICAS E A ESTRUTURA CONCEITUAL DA INTERPRETAÇÃO COMMONSIANA....	85
4.1- A natureza monetária do capitalismo.....	85
4.2- A ordem econômica como obra intencional.....	89
4.3- A transação e seus tipos.....	95

4.4- Lei, Estado e capitalismo.....	103
4.5- Estado e economia.....	106
CAPÍTULO 5- A MICROTEORIA DE COMMONS.....	111
5.1- Valor razoável e goodwill: as novas formas de riqueza e competição capitalista.....	111
5.2- Valor razoável e as regras de operação das going concerns.....	114
5.3- Ativos intangíveis: o goodwill.....	118
5.4- Goodwill do trabalho.....	119
5.5- Goodwill dos ativos não humanos da empresa.....	122
5.6- Goodwill como instrumento competitivo.....	127
5.7- Empresas (going business) e firmas (going plants)	131
5.8- Uma caracterização da empresa.....	133
5.9- Empresas e tecnologia.....	137
5.10- Relações de trabalho internas às firmas e empresas.....	140
5.10.1- Por dentro da empresa: Commons, Taylor e a administração científica	141
5.10.2- A crítica de Commons.....	143
5.11- Algumas pistas sobre as características, a estrutura e o “funcionamento” dos mercados.....	146
5.12- Capitalismo razoável.....	148
5.13- Síntese da parte 2.....	153
CONSIDERAÇÃO FINAIS.....	155
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	161
ANEXO.....	170

INTRODUÇÃO

Essa tese é o resultado de investigações que remontam ao início dos anos 2000, quando iniciei leituras e anotações mais sistematizadas acerca daquilo que Dugger (1989) chamou de institucionalismo radical. Em minha tese de doutorado, defendida em 2000, eu já havia utilizado criticamente alguns *insights* da Nova Economia Institucional (NEI) ao analisar comparativamente a estrutura organizacional e a dinâmica da indústria canavieira em dois países (GUEDES, 2000). Já naquela ocasião ficaram flagrantes os limites teóricos e metodológicos da análise institucional da ortodoxia econômica, a despeito de aspectos de interesse da análise de Williamson e de North. Por essa razão, após a tese de doutorado iniciei incursões de leitura sobre alguns textos de Veblen e Commons.

As leituras foram se acumulando um tanto caoticamente, daí a necessidade de reuni-las a partir de um princípio organizador: o estudo do pensamento econômico de Commons cumpriu esse papel. Sua visão dinâmica do capitalismo, do papel regulatório das instituições e da centralidade das transações pareciam oferecer alternativa promissora às deficiências e limitação observadas nos autores filiados à NEI. Em 2013 publiquei um artigo sobre Commons na Revista de Economia Política, sendo este talvez o primeiro artigo científico publicado no Brasil sobre aquele autor. As repercussões positivas geradas por ele me estimularam a aprofundar a investigação sobre a teoria econômica de Commons, o que viabilizou a pesquisa realizada entre o período de janeiro de 2015 a dezembro de 2016, com financiamento da Fapesp (Processo 2014/18542-7).

A tese aqui proposta é uma versão revista, adaptada e ampliada do relatório final produzido por aquela pesquisa. A tese objetiva estudar os aspectos “microeconômicos” da teoria econômica de John Rogers Commons, porção da sua produção intelectual pouco tratada pelos seus principais comentadores. Isto talvez se deva ao fato de o autor não ter deixado uma teoria microeconômica sistematizada e acabada, não obstante o fato de que em sua prolixa obra pululam *insights* com esse recorte. A explicação de Guelzo (1976) e Hodgson (2012) para a ausência de uma teoria microeconômica commonsiana é simples e direta: ele não se colocou aquela tarefa como objetivo. Espera-se adicionar mais a esta explicação e argumentar em favor do ponto de vista de que a “microeconomia” de Commons deve ser analisada no contexto maior de sua tentativa de interpretar o capitalismo regulado de sua época. Seu objeto é o capitalismo em sua forma monopolista, e não a competição que se desenvolve entre firmas

em indústrias específicas. Ademais, seu método, de pretensões totalizantes, não permitia que o enfoque microeconômico se separasse e autonomizasse em campo de estudo especializado. No trabalho aqui apresentado será dedicado – no capítulo 3 da parte 1 - algum esforço na discussão metodológica para enfatizar esse aspecto. A tarefa dessa tese não foi, portanto, apresentar a teoria microeconômica de Commons (que não existe no sentido estrito), e sim o de indicar e ressaltar o uso que ele fez do recorte micro para articulá-lo a um projeto fecundo de interpretação do capitalismo.

Na pesquisa, o desafio consistiu em recolher e organizar, no conjunto dos seus escritos e dos seus comentadores, reflexões que nos permitisse montar uma imagem menos opaca e difusa da dimensão microeconômica da teoria econômica de Commons e que, ao mesmo tempo, revelasse as conexões com a perspectiva mais agregada de sua análise do capitalismo. O eixo disso alinhavou três problemas que mereceram a atenção desse autor, a saber: a teoria dos preços relativos (valor razoável), a concepção da firma como governança, e o papel do processo concorrencial como mediado pelo Estado.

Como se sabe, John Rogers Commons foi um dos mais importantes e influentes economistas norte-americanos da primeira metade do século XX. Junto com Veblen e Mitchell, ele foi o responsável pela chamada “escola institucional norte-americana”, que deitou influência importante na formação do pensamento econômico em geral até o advento da II Guerra Mundial. Além de teórico de relevo, docente e pesquisador, Commons foi, assim como Keynes, homem prático, dedicado a erigir políticas e construir instituições. Sua experiência como idealizador e edificador de instituições no governo progressista de Robert La Follette, governador do estado de Wisconsin no período 1905-08, influenciou o debate reformista nos EUA nas primeiras décadas do século XX, além de ter contribuído para forjar sua reputação de reformista comprometido com um “capitalismo razoável” (HARTES, 1962). Juntas ou separadas, as várias facetas desse intelectual ativo vem sendo objeto de estudo e interesse, tanto nos EUA e Canadá, quanto na Europa, em especial na França.

Em que pesem as observações do parágrafo anterior, no Brasil Commons permanece quase um desconhecido dos economistas e cientistas sociais, e ainda pior: seu pensamento em nosso país quase não encontra estudiosos entusiastas¹. Evidências disso são, de um lado, a

¹ Esse, aliás, um tema que mereceria investigação. Penso que, como hipóteses explicativas da irrelevância intelectual de Commons no Brasil (e também do institucionalismo em geral), se pode adiantar pelo menos duas.

decepcionante descoberta, após pesquisa na Biblioteca Nacional no Rio de Janeiro, de que a “presença” intelectual de Commons no Brasil resume-se a duas obras, secundárias, catalogadas no acervo da referida biblioteca. Consulta no arquivo digital da hemeroteca dessa instituição, no período de 1924 a 1945 (publicação de *Legal Foundations of capitalism* e a morte de Commons), dos cinco principais jornais brasileiros à época obteve resultado zero para as buscas *John R. Commons, economia institucional, e fundamentos legais do capitalismo*. De outro lado, como a consolidar essa percepção, há a ausência eloquente de traduções desse autor no Brasil.

Diante desta constatação há que se interrogar: 1) Por que (que justificativas são pertinentes para) estudar Commons; 2) Como (a partir de qual perspectiva) se pretende empreender tal tarefa? 3) Que resultados se espera que uma abordagem “commonsiana” pode produzir em estudos da realidade brasileira.

Em relação à primeira questão, há que se observar como aspecto de fundo o fenômeno geral de “redescoberta” do institucionalismo. Depois de um ocaso de décadas, quando sua influência minguou quase ao desaparecimento, o período recente - posterior aos anos finais de 1980 - assistiu ao ressurgimento vigoroso de abordagens institucionalistas, nas quais a centralidade das instituições e dos processos de regulação na análise econômica parece ter sido restaurada. O fato determinante disso foi a crise instaurada pelo neoliberalismo, que exigiu alternativas teórico e práticas não disponíveis nem no keynesianismo, nem no marxismo (GUERY, 2001). Para este autor, o campo institucionalista, além dos fundadores norte-americanos do institucionalismo, hospeda ou influencia um leque extenso de abordagens tais como a teoria da regulação francesa, as vertentes neo-schumpeterianas da inovação, e grande parte da Nova Economia Institucional, sobretudo aquela desenvolvida por Douglass North. Mais restritiva, a demarcação proposta por Hodgson (2000) agrupa o institucionalismo da antiga tradição na recusa à metodologia do individualismo metodológico.

O fato de que, na constituição do pensamento social brasileiro, as principais influências tenham se originado do continente europeu, em especial da Alemanha, França e Inglaterra. Por exemplo, Oliveira Vianna (o pensamento conservador principalmente francês), Caio Prado e Florestan Fernandes (marxismo), Sergio Buarque (Weber), todos beberam de fontes intelectuais do velho continente. A exceção talvez seja Gilberto Freire, que fez estudos de pós-graduação nos EUA, e de lá trouxe a antropologia cultural e algo de Veblen, autor insitucionalista que cita em suas duas grandes obras: *Casa Grande e Senzala* e *Sobrados e Mocambos*. A segunda hipótese prende-se ao atraso socioeconômico e institucional do capitalismo brasileiro de inícios do século XX. Este, diante do colapso do liberalismo oligárquico da República Velha encontrou esteio não no reformismo democrático à la Commons, mas no proto-fascismo do governo Vargas.

Esse fato geral ajudaria a explicar a escolha de Commons, um dos autores, conforme anteriormente comentado, mais influentes da escola norte-americana. A ela deve-se agregar como justificativa e relevância da pesquisa realizada a de produzir conhecimento sobre o pensamento desse autor que, uma vez socializado, poderá gerar um efeito divulgação capaz de despertar o interesse de novos leitores e pesquisadores brasileiros. De igual relevância é a justificativa de que a pesquisa poderá oferecer instrumentos intelectuais para se refletir sobre o estágio atual do capitalismo, submetido, em dimensão global, às “formas de riqueza intangíveis e incorpóreas”, nos termos de Commons.

Do mesmo modo, o autor institucionalista é decisivo para abordar um tema que se perdeu quando ascendeu como hegemônica a ortodoxia neoclássica: a problematização dos processos de regulação de uma sociedade em crise onde as decisões de investimento e gasto são privadas, resguardadas pela propriedade privada, e que, no entanto, projetam efeitos sobre o conjunto da sociedade.

Cabe referir, também, o revigorado interesse pelas ideias de Commons nos últimos anos. Apenas em 2017 foram lançados dois livros sobre esse autor. Um organizado por Uni (2017) procurou reinterpretar como foi elaborado o livro de Commons “*Institutional Economics*” e o que se incorporou ou foi abandonado de suas reflexões anteriores à luz da descoberta de um manuscrito inédito do economista de Wisconsin. O segundo livro, escrito por Chasse (2017), identificou o papel duradouro da teoria e prática de Commons sobre a “Era progressista” norte-americana.

Mas há mais a adicionar, pois a justificativa padrão nesses casos ou é retrospectiva, mostrando a atualidade e vigor do pensamento e reflexão do autor em vista do seu interesse por aspectos vitais e duradouros das economias capitalistas; ou prospectiva, realçando os aspectos da obra do autor estudado que antecipam problemas, eventos e abordagens que determinam a agenda de pesquisa do presente. Commons se presta, certamente, a ambas.

A segunda pergunta diz respeito a como estudar o pensamento de Commons, isto é, a partir de qual perspectiva se deve tomar a contribuição de sua teorização? Nesse sentido, duas posições gerais se apartam. Uma, com raízes na interpretação de Mitchell (1950), aglutinou autores como Hartes Junior. (1962) e Chamberlain (1963). Em sua leitura de Commons - corroborada parcialmente por afirmações isoladas do próprio autor analisado - ela afirma pela complementariedade entre as reflexões de Commons e a do *mainstream*. Não haveria ruptura,

mas contribuição commonosiana a um programa de pesquisa ortodoxo, utilizando expressão de Lakatos. A tentativa de Kaufman (2006) de matizar essa continuidade produz o pior dos mundos, pois sugere que a teoria de Commons é distinta da neoclássica, mas antecipa e complementa aquela contida na Nova Economia Institucional (NEI). O passo seguinte não é difícil adivinhar: Commons como precursor das vertentes atuais do institucionalismo ortodoxo (WILLIAMSON, 1991, p.18/19). A segunda posição afirma o contrário, e procura estabelecer a incompatibilidade teórico-metodológica entre o autor de Wisconsin e a tradição ortodoxa em economia. Nela se busca estabelecer uma interpretação “radical” da contribuição de Commons, lançando-a, definitivamente, no campo da “economia política”. Franceses e canadenses, liderados por Bazzoli (1999), norte-americanos, influenciados por Dugger (1990), Ramstad (1986; 1993; 2001), Rutherford (1983; 1996; 2005), Kemp (2009), japoneses tais quais Uni (2017), além de ingleses como Hodgson (2000), têm empreendido tal projeto com relativo êxito e inspirado reflexões tanto de natureza geral quanto aplicada. O autor desse relatório se identifica com a segunda posição, a qual procurará realçar ao longo desse texto.

À terceira questão, da “aplicabilidade” da teorização de Commons a outros contextos fora do norte-americano, existe apenas uma resposta parcial e incompleta. Há estudos de autores franceses, que inspirados em Commons, se dedicam a compreender os problemas do “trabalho” no capitalismo atual, em especial no europeu (HALLÉE, 2012); (BEURAIN. C; MAILLEFERT. M; PETIT. O, 2010) utilizaram os conceitos do teórico norte-americano para reinterpretar a noção de “desenvolvimento sustentável”; outros têm feito o mesmo, com temas como a agricultura (KAZMIERCZAKI. JUNIOR, R. F; HUGUES, D.W, 1996). Ramstad (1987; 1991) utilizou a teoria do valor razoável de Commons para sugerir políticas econômicas capazes de promover o ajuste institucional de caráter socialmente progressista ao neoliberalismo. O próprio autor desse trabalho tem empreendido esforços nessa direção. No momento, orienta dois alunos de pós-graduação em economia que irão estudar – a partir da categorização de Commons – 1) a institucionalização tardia (quase um século em relação ao mesmo processo acontecido nos EUA) do *goodwill* no Brasil por meio da regularização jurídica e legislativa e 2) a atualidade da abordagem da “economia do trabalho” proposta por aquele autor tendo em vista as mudanças propostas nas reformas trabalhistas do Brasil atual.

Em termos de estrutura, essa tese divide-se em duas grandes “partes”. A primeira – subdividida em três capítulos - procura traçar um pano de fundo geral do contexto socioeconômico, político e intelectual do período abarcado pelo nascimento e morte do autor

institucionalista. Igualmente, incursões sobre a trajetória individual de Commons, bem como certos aspectos de sua personalidade serão referidos. Nela procura-se caracterizar as principais mudanças ocorridas no capitalismo de finais do século XIX e início do XX e as implicações disso para a totalidade da sociedade por ele moldada. Acompanhando tais mudanças – às vezes com defasagens, às vezes com antecipação – estão as ideias, o conhecimento e a reflexão contemporânea dessa fase do capitalismo. O que se procura mostrar é que Commons não estava alheio a esses movimentos gerais, tanto em relação ao capitalismo mundial, quanto àquele que se desenvolvia com incrível dinamismo nos EUA. Muita reflexão – na forma de artigos e livros- foi por ele dedicada ao entendimento daquele momento histórico e seu significado.

A segunda parte circunscreve-se à teoria econômica de Commons propriamente dita. Ela está distribuída em dois capítulos (4 e 5), dos quais o primeiro apresenta e tenta sistematizar os elementos analíticos e conceituais mais gerais da teoria econômica de Commons que lhe permitiram interpretar o capitalismo na sua fase regulada. Nela empenham-se esforços para assinalar a natureza monetária do capitalismo conforme entendida por Commons, bem como seu interesse pelas relações de assalariamento que dominam as relações de trabalho. Destacam-se, ainda em seção específica desse item, a apresentação, descrição, análise e exemplificação de conceitos tais como os de transação, *going concerns*, regras de operação, soberania etc.

No capítulo cinco, mais imediatamente próximo da problematização colocada por essa pesquisa, nossa atenção se volta para os aspectos “microeconômicos”. Em particular, para sua concepção de firma e empresa e para a caracterização dos seus objetivos e das contradições que carregam; para os processos de valorização de ativos, acionados inclusive para a avaliação dos ativos incorpóreos e intangíveis por meio da regra do valor razoável; e, por fim, para o papel mediador e regulador exercido pela soberania em relação à competição capitalista.

Há, por fim, um texto em anexo, que corresponde à tradução de um artigo de Commons publicado em 1925 e intitulado *Marx Today* (Marx Hoje). Seu conteúdo tem importância analítica porque, retomado e ampliado no capítulo XI do livro *Institutional Economics*, apresenta e desenvolve os contornos gerais das condições sociais e institucionais que permitiriam instituir o “capitalismo razoável”, que será comentado com mais detalhe na parte

final desse relatório. O apêndice serve também ao propósito da divulgação. Espera-se que o artigo traduzido – apesar das suas eventuais limitações e imperfeições - possa servir de estímulo para que outros leitores e estudiosos se interessem pela teoria econômica desse singular economista norte-americano.

PARTE 1 – O HOMEM, O MEIO E AS INFLUÊNCIAS INTELECTUAIS.

Essa parte 1 da tese – composta de três capítulos - pretende apresentar e discutir o impacto do contexto socioeconômico, político e intelectual sobre a teoria e prática de John R. Commons. Trata-se, em outras palavras, de verificar a relação entre ciência econômica e sociedade e identificar em que medida a primeira é o resultado, o “produto”, da segunda, isto é, de sua época e circunstâncias. Seria legítimo atribuir o resultado de certas concepções ou formulações teóricas às determinações econômicas, políticas e sociais do seu tempo? Tais concepções refletiriam necessariamente interesses específicos de grupos e classes? Ocorrências comuns, inclusive do ponto de vista das idiosincrasias individuais, produziriam o mesmo tipo de postura e abordagem teórica?

Apesar de sua óbvia relevância e interesse, aqui não se pretende aprofundar as questões formuladas no parágrafo anterior, mas tão somente contextualizar o sentido com o qual se empreenderá a reconstrução daquele ambiente geral (socioeconômico, político e intelectual) tendo em vista sua influência sobre o conteúdo e os desdobramentos práticos da obra de Commons. Que tal relação ampla entre ciência econômica e sociedade existe não há dúvidas. Aqueles que pensam e praticam a ciência econômica são membros da sociedade, encontram-se nela em uma dada posição social (que pode ser mutável); recebem dela certo grau de reconhecimento social e alguma recompensa material e imaterial; articulam-se com outros homens, tanto mais quanto mais aprofundada for a divisão do trabalho e as conexões de complementariedade entre as atividades sociais; professam crenças e em seu nome agem ou, individual ou coletivamente, impedem que outros o façam. Em outras palavras, o cientista econômico é um ser social. Isto só seria suficiente para prevenir contra aqueles que pretendem uma teorização econômica “pura”, não contaminada pelas contingências do ser social que pensa e age na sociedade.

Isto, contudo, não implica assumir seu oposto: o de que a obra e biografia do cientista social seja um produto direto e inexorável de interesses socioeconômicos precisos e determinados, encerrado em sentença do tipo “tal teoria econômica expressa a determinação dos interesses de classes e grupos interessados na acumulação de capital”. Preferimos uma posição intermediária na qual a situação social parece determinar a possibilidade da concretização de certas interpretações e abordagens teórico-científicas, mas não as próprias

interpretações. Podemos determinar em contornos gerais que formas científicas são possíveis em uma dada sociedade e quais são impossíveis, mas não é possível prever que essas formas efetivamente virão a existir.

Tal atitude permite singularizar a obra e suas consequências práticas num contexto socioeconômico no qual elas poderiam emergir com outras formas, abordagens e conteúdo parcial. Por que elas aparecem então em sua singularidade? Porque certamente além dos aspectos extrínsecos (o ambiente socioeconômico, político e intelectual), há também os intrínsecos (a história de vida e seus traços biográficos mais relevantes, sua personalidade, seus pendores valorativos etc.) que juntos oferecem uma possibilidade de entender a originalidade de uma obra científica em sua ancoragem social.

Essa amarração é o que se pretende nessa primeira parte. Ao cabo, espera-se fazer emergir uma personalidade de homem teórico e prático que não se furtou a enfrentar os problemas e dilemas da sua época, tomando de empréstimo as realizações intelectuais do passado e do presente, forjando-as em nova estrutura conceitual e interpretativa para ser utilizada para construir o futuro. É somente apostando na indeterminação deste que uma ação reformadora pode ser pensada e materializada. Esta, cremos, foi uma das tarefas e realizações mais importantes de Commons.

Sendo assim, essa parte compõe-se de três capítulos: o primeiro biográfico, no qual são apresentados rapidamente os principais aspectos da vida familiar, profissional e intelectual de Commons; o segundo, uma tentativa de reproduzir o contexto socioeconômico, político e social geral e particular aos EUA, próprio ao período de vida de Commons; o terceiro identifica as principais influências intelectuais constitutivas do pensamento daquele autor. Reunidos, esses três aspectos conformarão as condições intrínsecas e extrínsecas responsáveis pela emergência da “economia política de John R. Commons”, conforme a expressão de Bazzoli (1999).

CAPITULO 1- O REFORMADOR MILITANTE

John Rogers Commons nasceu em 13 de outubro de 1862, na cidade de Hollandsburg, estado de Ohio. Cedo se mudou para uma cidade vizinha, Union City, no estado de Indiana. Diferente de Veblen, cujos pais eram migrantes agricultores e que viveu toda a infância no meio rural, Commons era filho de família de classe média urbana, com educação e cultura muito superiores à média. Pelo lado paterno, descendia de tronco familiar de devotos Quakers, sendo seu pai um crente que conseguia conciliar sua fé com as doutrinas evolucionistas, principalmente de Spencer, tão em voga na primeira metade do século XIX. Sua mãe, também religiosa, era descendente de influente família de pastores presbiterianos. A mãe recebera educação superior na universidade de Oberlin, formando-se como normalista em 1853. Ela engajara-se desde a juventude em causas sociais, sendo “[...] ardente republicana, mas ativa, também, na primeira „cruzada das mulheres“ contra o *saloon*” (COMMONS, 1936, p.09).

A formação cristã-protestante teve forte influência sobre Commons. Em termos pessoais por estimular uma conduta sóbria (absteve-se de ingerir álcool pelos vinte anos que se seguiram ao seu ingresso na universidade), familiar e relativamente espartana em termos de estilo de vida (novamente, o contraste com a vida de Veblen é flagrante). No aspecto dos valores por favorecer seu engajamento moral e ético em favor de uma irmandade cristã inclusiva de pobres e desajustados, depois convertido num projeto reformista robusto e articulado, baseado em direitos sociais. De igual modo, como ele mesmo afirmou em sua autobiografia, o ambiente familiar constituiu experiência formativa única, ao abrigar a tolerância e a pluralidade de pontos de vista e de valores às vezes extremos (evolucionismo e cristianismo; ao aspecto oposto do temperamento não prático e especulativo do pai, ao responsável e sóbrio da mãe).

Além de Commons, o primogênito, o casal teve outros três filhos, dos quais um morreu ainda em tenra idade. Perturbadora parece ter sido sua morte, com cinco anos. Commons registrou a dor familiar dessa perda precoce e relatou com algum remorso um fato que envolveu o irmão morto. Segundo ele (COMMONS, 1936, p.15):

Eu me lembro como eu calmamente atingi Frankie na cabeça com uma machadinha. Pergunto-me se a psicologia infantil moderna considera todas as crianças como pecadoras desde a origem. Certamente não era o caso com o meu irmão Frankie, embora fosse assim comigo.

A família vivia uma existência modesta. Em Union City o pai tinha uma pequena loja que vendia arreios, selas e assemelhados. Em pouco tempo, contudo, ele vendeu o negócio para editar um jornal, tendo adquirido o *Union City Times*. O pai de Commons, John Commons, metia-se em empreendimentos promissores, mas que, em suas mãos, destinavam-se invariavelmente ao fracasso; a mãe, professora do ensino fundamental, decidiu abdicar da carreira para cuidar dos filhos, do marido e da casa.

Após concluir o colégio, Commons tentou lecionar em uma escola primária, experiência que durou apenas três meses e, em seguida, dedicou-se à atividade de vendedor de assinaturas do periódico *Christian Union*. Sem êxito também nessa iniciativa, foi trabalhar com o pai, auxiliando-o na edição do jornal *Winchester Herald*, na cidade de Winchester para onde a família se mudou em 1878. O zelo da mãe cuidou que ele prosseguisse nos estudos. Ela reservara a Commons o destino dos primogênitos do seu tronco familiar: servir à igreja como pastor. Por isso, todo investimento formal em educação foi canalizado, prioritariamente, para ele. Foi assim que utilizou suas economias para financiar os estudos universitários do filho mais velho, mudando-se para Oberlin com ele e os dois outros pequenos, onde obteve renda suficiente para custear o grosso das despesas familiares administrando um tipo de pensão para estudantes. Em Oberlin, Commons e seu irmão Alvin trabalharam como tipógrafos do jornal dos estudantes e, nas férias, nos jornais de Cleveland.

Inicialmente – talvez influenciado pela sua atividade de tipógrafo - Commons pretendeu uma carreira de jornalista, mas mudou de ideia e optou por Economia após ler o livro de Henry George, “*Progressive and poverty*”, ganho de um colega tipógrafo (MITCHELL, 1969, p.702). Em 1882 ele ingressou na universidade de Oberlin, no curso de estudos clássicos. Voltado para a formação de eclesiásticos, o ensino em Oberlin, assim como na maioria das universidades norte-americanas da época, era ortodoxo, centrado no ensino do grego, latim, lógica, retórica e matemática e dando pouco espaço para o conhecimento aplicado. Isto certamente deve ter pesado negativamente sobre o temperamento de Commons. Em 1885 ele

sofreu um tipo de colapso nervoso², que o manteve afastado por três anos dos estudos (HARTES. JUNIOR, 1962, p.17). No período em que se conservou afastado da universidade, ele continuou a trabalhar na tipografia. Essa atividade o levou a sindicalizar-se no *Typographical Union*, o que lhe permitiu sua primeira experiência de ação coletiva (COMMONS, 1936, p.18).

O relato contido no livro *A economia da ação coletiva* (COMMONS, 1950) acerca da sua experiência como tipógrafo serve não apenas a propósitos biográficos, mas também para ilustrar como ele era capaz de converter acontecimentos de natureza pessoal em substrato para suas reflexões teóricas, nesse caso para a compreensão do conceito de instituição. Em Cleveland, Commons e o irmão trabalharam como tipógrafos, mas em empresas diferentes, embora distantes apenas na extensão de um atravessar de rua. Na empresa de Commons os trabalhadores eram sindicalizados e na do seu irmão, não. Nas duas os salários e a jornada de trabalho eram os mesmos: “[...] trabalhávamos onze ou doze horas do final da tarde ao final da noite, e eu poderia ganhar 15 dólares por semana se trabalhasse sete noites por semana”.

No entanto, havia diferenças importantes em relação às pessoas e regras no interior do ambiente de trabalho. Na tipografia do irmão “o gerente era um ditador” (COMMONS, 1950, p.25), pois discriminava arbitrariamente entre os trabalhadores oferecendo aos seus preferidos melhores oportunidades e posições na empresa. Adicionalmente, ele poderia demitir e admitir sem aviso prévio e explicação qualquer funcionário, embora este pudesse abandonar o emprego sem nenhuma dificuldade ou retaliação. Na empresa em que Commons trabalhava, todavia, um acordo firmado com o sindicato estabeleceu regras (que mais tarde chamou de regras de operação ou de ação) que normatizavam as relações de trabalho internas à empresa. O gerente era constrangido, tanto quanto os trabalhadores, por elas, e estimulado a restringir a arbitrariedade. Por exemplo, a definição do período de férias consistia em arranjo entre os trabalhadores. Quando um trabalhador efetivo saía de férias, ele escolhia numa lista de substitutos definida pelos sindicatos quem o cobriria até sua volta. Um trabalhador efetivo não poderia ser demitido sem aviso ou direito de defesa. Ele participava de audiências com o gerente, sob a mediação de um representante dos trabalhadores que poderia, inclusive, defendê-lo. De igual maneira, as oportunidades e posições que envolviam possibilidades de melhor remuneração eram submetidas a uma espécie de “leilão” ao qual todos os

2 O primeiro de vários que o acometeram durante sua longa vida.

trabalhadores poderiam participar. Por fim “[...] quando me mudei para outras cidades, o sindicato me deu um *„traveling card“*, que me permitia associar a qualquer sindicato, onde eu poderia conseguir a oportunidade na *„lista de espera“*.” (COMMONS, 1950, p.26).

Commons concluiu que o seu sindicato (a ação coletiva) ao barganhar com a empresa havia criado para ele (e os demais trabalhadores) alguns direitos (o de não ser demitido sem aviso prévio e direito de defesa), liberdades (a de negociar suas férias) e oportunidades (participar em igualdade de condições de oportunidades e promoções). Conforme concluiu (COMMONS, 1950, p.27):

Meus direitos, liberdades e imunidades vinham das regras de operação do meu experimentozinho de ação coletiva no controle da ação individual. O *„controle“* eram os deveres impostos igualmente sobre cada membro e sobre o gerente em seu trato com os membros. De fato, meus direitos e liberdades, foram assegurados somente porque eu e os outros fomos sujeitos a deveres correspondentes. As assim chamadas regras de operação eram somente os deveres impostos sobre os indivíduos pela ação coletiva de todos juntos.

Recuperado da sua moléstia, em 1888 Commons fez os exames finais e colou grau. Decidiu continuar os estudos - para desgosto da mãe, que perdia assim um pastor - na John Hopkins University, onde lecionava Richard T. Ely, um entusiasta da Escola Histórica Alemã, que buscou difundir nos EUA. Segundo Hartes Jr (1962, p.18):

Quando Commons chegou a Baltimore em 1888 para iniciar seus estudos de pós-graduação, ele descobriu que Ely estava ensinando economia de uma maneira muito diferente daquela que ele, Commons, estava acostumado. Em Oberlin, Monroe tinha feito digressões ocasionais do material acadêmico para relatar sua experiência, mas aderiu predominantemente à temática convencional. Ely, contudo, colocava seus estudantes no trabalho de campo, sem muita atenção ao treinamento formal (a primeira tarefa de Commons foi visitar associações de construção civil e de empréstimos em Baltimore; e mais tarde tornou-se um “trabalhador voluntário” para uma organização de caridade). Na época que Ely ensinava, a economia política em Hopkins incluía a Sociologia e a Ciência Política, além do que nós agora geralmente consideramos Economia. Commons prontamente aceitou esta combinação de campos e depois confessou que nunca pode reconciliar-se com sua separação. Outra crença de Ely que Commons adotou referiu-se ao valor da experiência da pesquisa de primeira mão. Assim como Ely tinha colocado Commons para estudar organizações de caridade e associações de construção

civil e de empréstimos, Commons mais tarde estimulou seus alunos a trabalhar na indústria, onde poderiam aprender sobre problemas trabalhistas do ponto de vista do trabalhador.

Na metade dos seus estudos de pós-graduação foi reprovado num exame de história e teve de abandonar o curso. Por isso, Commons jamais obteve o Phd. Apesar disso, seus professores o indicaram para um cargo docente na Wesleyan University em Middletown, Connecticut. Garantidos emprego e renda, ele se casou com uma colega de classe de Oberlin, chamada Ella Downey. A experiência na Wesleyan University durou apenas um ano, ao final do qual foi demitido por não ter despertado e conservado o interesse dos seus alunos. Com a ajuda de antigos professores, conseguiu uma vaga como docente na Oberlin University, onde lecionou por um ano disciplinas de economia, sociologia e história. Uma oferta mais vantajosa do ponto de vista financeiro – com o dinheiro extra ele pôde auxiliar no sustento dos seus pais – o tirou de Oberlin com destino à Universidade de Indiana.

De 1892 a 1895 lecionou na universidade de Indiana onde ministrou principalmente disciplinas de Sociologia. Ali se tornou secretário do Instituto Americano de Sociologia Cristã, do qual R. T. Ely era o presidente. Em meados do último ano, demitiu-se daquela instituição e foi contratado, no mesmo ano, pela Universidade de Syracuse, onde permaneceu quatro anos (1896-99). Em Syracuse sua atuação desagradou seus empregadores, que o demitiram na primavera de 1899. Hartes (1962, p.22) elenca as seguintes razões para isto:

Por organizar uma cooperativa, ele antagonizou os empresários locais. Quando defendeu as atividades de baseball nos domingos, os religiosos pediram sua exoneração. Finalmente, quando assustou os membros da Associação Americana de Economia com declarações aparentemente radicais, sua reputação estava feita.

No entanto, antes do término do contrato do Syracuse ele recebeu nova oferta de emprego. Um contrato de dois anos para trabalhar em Nova York na elaboração de um índice de preços do atacado. O contratante, George Shibley, desejava demonstrar a natureza deflacionária do padrão-ouro e utilizar os resultados do índice na campanha em favor do bimetalismo a ser encampada pelo candidato presidencial pelo Partido Democrata. No início, o comportamento do índice convergiu para as expectativas do contratante, mas após seis

meses ele começou a apontar tendências inflacionárias, o que o tornou e a contribuição de Commons desnecessárias para os propósitos eleitorais (COMMONS, 1936, p.36).

Na busca por nova ocupação, Commons conseguiu de um ex-aluno a indicação para compor a Comissão Industrial dos Estados Unidos, criada pelo presidente McKinley. Nessa comissão ele produziu um vasto relatório sobre imigração, ao cabo do qual sofreu nova crise neuro-intestinal que o deixou afastado por alguns meses. Quando pode voltar a trabalhar, foi chamado a Washington para trabalhar, de 1902 a 1904, com Ralph M. Easley na Federação Cívica Nacional (FCN). Esta organização era constituída de capitalistas, profissionais liberais e filantropos que tinha por objetivo oferecer solução não violenta para o conflito entre capital e trabalho. Seu princípio norteador era o de fomentar exaustivamente a barganha coletiva, tendo uma terceira parte como mediadora. Nessa posição trabalhou para conciliar a relação capital-trabalho, colocando em barganha coletiva os representantes dos negócios e dos trabalhadores. O modelo de resolução de conflitos proposto pela FCN parece ter influenciado permanentemente Commons, principalmente sua concepção de reforma econômica e do papel que nela deveria desempenhar as comissões de trabalho.

Em 1904 recebeu o convite do seu antigo professor Richard T. Ely para lecionar cursos de economia do trabalho na Universidade de Wisconsin, em Madison. O período em Wisconsin foi crucial na consolidação intelectual de Commons. Antes de tudo porque ali ele pôde participar ativamente de um projeto de reformas levado a cabo por um governo democraticamente eleito. Tratava-se do governo de Robert LaFollette (1901-1906), líder da ala progressista do partido Republicano, que empreendeu em Wisconsin uma das mais amplas e duradouras iniciativas de reforma social e democráticas que incluíam a regulação do trabalho infantil, a criação de legislação previdenciária, instituição do salário mínimo estadual, aperfeiçoamentos no processo eleitoral visando torna-lo mais transparente e representativo, bem como a imposição de regulação sobre as empresas ferroviárias, incluindo um imposto *ad valorem*. Essa plataforma de reformas inspirou-se na ideia de articular a legislação em ampla pesquisa científica e na opinião de experts (LEONARD, 2015). Por isso, a parceria com a Universidade de Wisconsin, de onde recrutou a maioria dos talentosos auxiliares reformistas com qualificação técnico-política. Commons foi um desses especialistas. No âmbito de um governo estadual e de uma universidade progressistas, ele pôde desenvolver de modo mais elaborado sua concepção de um capitalismo razoável (BAZZOLI, 1999, p.37).

A presença de Commons no estado de Wisconsin é um capítulo à parte na sua vida pessoal e intelectual, pois nele encontrou estabilidade acadêmico-profissional (atuou na Universidade de Wisconsin como professor de 1904 até 1932, quando se aposentou) e um celeiro rico em experiências de “construção” de instituições, que exigiram muito da sua habilidade política. Isto se deve ao fato de que a universidade de Wisconsin possuía – em relação a outras universidades norte-americanas – a particularidade de ser mais moderna que suas congêneres norte-americanas e de reconhecer como atividade de pesquisa aqueles trabalhos para o governo estadual na formulação de legislação pública (HARTES, 1962, p.69). Isto permitiu a Commons envolver-se simultaneamente em vários e diferentes projetos. O próprio Commons narrou algumas dessas experiências nas quais foi um dos protagonistas. Por exemplo, no livro “Teoria da Ação Coletiva” (COMMONS, 1950, p.23/24) ele afirma que:

A barganha coletiva foi introduzida na Lei da Comissão Industrial de Wisconsin em 1911 com o nome de „comitês de aconselhamento“. Como eu fui um dos três membros indicados para aquela Comissão, coube a mim organizar os comitês de aconselhamento. Eles foram organizados com base no princípio da barganha coletiva. O comitê de segurança das caldeiras, por exemplo, com nomeações feitas pela Associação Estadual de Indústrias e pela Federação Estadual dos Trabalhadores, era composto de representantes da indústria organizada, dos sindicatos e das companhias de seguro. Eles elaboraram, no curso de um ano, um „código“ de segurança sob a regra geral, contida na lei legislativa, de que „segurança“ deveria significar o mais alto grau de segurança que a natureza da indústria ou do emprego „razoavelmente“ permitia. Este código, após uma audiência pública para adaptá-la às regras constitucionais do governo conforme formulada pela Suprema Corte, foi então aprovado e publicado pela Comissão e tornou-se lei estadual como se tivesse sido aprovada em detalhe pelo próprio legislativo.

Relato semelhante, encontrado no mesmo livro, dá conta do seu papel na organização da barganha coletiva que originou, em Wisconsin, em 1933, a Lei de Compensação ao Trabalhador Desempregado, entre outras. Mas sua atividade prática em Wisconsin não o desviou em nada da sua atividade de pesquisa acadêmica. Conforme foi anteriormente comentado, Commons fora chamado para a Universidade de Wisconsin por Richard T. Ely, que logo o engajou no projeto de elaborar a história do movimento trabalhista nos EUA. Com a ajuda de vários de seus alunos e com fundos de financiadores privados e institucionais

(HARTES, 1962, p.70), Commons publicou, em 1910, *O A documentary history of american industrial society* e, em 1918, os primeiros dois volumes do livro *The history of labor in the United States*, cujo último volume somente foi publicado em 1935. Este último livro fez sucesso e granjeou reputação a Commons.

Em 1905, a convite do governador do estado de Wisconsin, Commons redigiu a lei dos servidores públicos do estado e, em 1906, conduziu um estudo para a Federação Cívica Nacional sobre as condições de trabalho de trinta e cinco experiências municipais e privadas de gestão de infraestrutura de serviços públicos. Em 1907, ele redigiu a lei dos equipamentos públicos do estado de Wisconsin, “que se tornou o modelo para muitas outras por todo o país” (HARTES, 1962, p.72). Neste ano ele foi eleito secretário da recém-formada Associação Americana para a Legislação Trabalhista, tomando parte ativa junto a esta organização na difusão das reformas trabalhistas que advogava. Foi ativo, também, em outra associação, a Liga Nacional dos Consumidores, que

[...] operava na base de persuadir os consumidores a não comprar bens produzidos por companhias cujos empregados trabalhavam sob condições insalubres e inseguras. Eles tentavam impressionar os consumidores mostrando-lhes a exposição de tais condições. (HARTES, 1962, p.73)

Em 1910 redigiu, novamente para o estado de Wisconsin, a Lei da Comissão Industrial, e serviu como um dos seus primeiros membros até 1913. Em seguida foi nomeado para participar como membro efetivo da Comissão Norte-Americana de Relações Industriais, nomeado pelo presidente McKinley. Em meados de 1916 Commons sofreu novo colapso nervoso, que o fez afastar-se de qualquer atividade profissional até começos de 1917.

Recuperado e circunscrevendo-se apenas a atividades acadêmicas na Universidade de Wisconsin (em 1918 os progressistas perderam o poder no estado, sendo substituídos pelos conservadores, que dispensaram seus préstimos reformistas), Commons – embora conservasse seu interesse pelas questões econômicas do mundo do trabalho – começou a ser atraído por problemas “macroeconômicos”, tais como os vinculados à moeda, emprego e crescimento. Em 1920, ele, Wesley Mitchell e Malcolm C. Rorty fundaram o Escritório Nacional de

Pesquisa Econômica³, que foi a instituição pública pioneira no estudo dos ciclos econômicos. Commons foi um dos diretores dessa instituição até 1928.

Em 1928 ficara viúvo, após sua companheira de toda a vida não resistir a uma intervenção cirúrgica. Em razão dessa perda e do excesso de trabalho ele sofreu novo colapso nervoso. Recuperado, meses depois sofreu novo revés: seu filho Jack, que serviu na I Guerra Mundial e sofria de mania de perseguição, desapareceu repentinamente, sem que se soubesse seu paradeiro por vários anos. Pouco depois do desaparecimento de Jack, a outra filha de Commons, Rachel morreu logo depois do casamento, provavelmente vítima de suicídio (HARTES, 1962, p.83). Num balanço melancólico feito em seu livro autobiográfico “*Myself*”, Commons afirmou (COMMONS, 1936, p.03):

Estou aqui sentado com o único filho que me restou de seis. Meu mais velho serviu na Guerra, com honras por bravuras dadas pelos governos Russo e Inglês, mas desapareceu da minha casa em 1930, vítima de mania de perseguição. Quatro morreram na infância. Minha esposa, que por trinta anos poupou-me de fazer asneiras ou me tirou delas, e que leu e corrigiu todos os meus manuscritos, foi-se há seis anos. A melancolia que me acompanha desde a infância tem me afastado com frequência do trabalho e me posto a vagar pela terra à procura de algo novo. Isto culminou no colapso nervoso que começou em 1930, e agora eu não posso viajar, mas apenas sentar próximo à minha janela, ler histórias policiais, admirar o belo lago Mendota e as colinas distantes, que, em sua contínua mudança a cada hora do dia, são meus substitutos do trabalho.

Em 1932 ele aposentou-se da Universidade de Wisconsin, mas continuou produzindo. Em 1934 publicou seus livros “*Institutional Economics*” e “*Myself*”. Desde a morte de sua esposa, Commons morava com sua irmã, Anna, que, contudo, faleceu em 1934, depois que o carro que ele dirigia ter sido atingido na traseira por outro veículo. Depois desse evento, Commons comprou um trailer e foi para a Flórida, na companhia de sua sobrinha, Bertha Best. Quando esta morreu, em 1941, Commons abandonou o trailer e foi morar com um casal de amigos. Em 1944 seu filho Jack foi encontrado dirigindo um caminhão de leite em Hartford, Connecticut. Eles se encontraram novamente após quatorze anos e, junto com sua

³ Esta instituição, uma espécie de IBGE e IPEA reunidos, dedicou-se à coleta, análise e elaboração de reflexões sobre os agregados macroeconômicos.

única irmã sobrevivente, Commons foi morar em Chapel Hill. No final da vida, descreveu Parsons no prefácio da *Economia da ação coletiva* (COMMONS, 1970, p.20).

Ele passou alguns prazerosos dias na Carolina do Norte, visitando o diretor Frank Graham e o professor Howard Odum da Universidade da Carolina do Norte em Chapel Hill, e com o professor C. Bruce Hoover da vizinha Duke University. Enquanto se divertia na atmosfera universitária, ele tornou-se jovem por alguns dias; e então, depois de um galope no final de uma corrida de cavalos, ele morreu repentinamente em maio de 1945, em Raleigh, Carolina do Norte, ladeado por filho e irmã.

No período do Pós-Guerra que se seguiu à morte de Commons, o capitalismo vivenciou sua “época de ouro”, por meio da constituição de uma ampla rede de proteção social e de direitos políticos. As realizações dessa época pareceram corroborar suas esperanças de construir um capitalismo razoável sob os escombros do nazi-fascismo e como alternativa ao comunismo de tipo stalinista.

CAPÍTULO 2- O CONTEXTO SOCIOECONOMICO E POLÍTICO DE TRANSFORMAÇÕES DO CAPITALISMO MUNDIAL E DO NORTE-AMERICANO A PARTIR DA SEGUNDA METADE DO SÉCULO XIX

No período de vida de John Rogers Commons (1862-1945) ocorreu um conjunto de mudanças significativas na estrutura mundial do capitalismo e, especificamente, também do capitalismo norte-americano. De fato, entre 1862 e 1945, anos que marcam o nascimento e a morte do economista institucionalista, o mundo viu a emergência e o predomínio da grande empresa industrial, a consolidação e expansão dos resultados da Segunda Revolução Industrial, assistiu à força da resistência sindical, às primeiras iniciativas de políticas do bem-estar social, ao aparecimento de novos padrões de consumo e de comportamentos, aos experimentos extremos de comunismo e fascismo e às duas grandes guerras do século XX, entre outros grandes eventos.

A longevidade do autor o tornou não apenas um testemunho privilegiado da história, mas também seu arguto analista. Reflexões sobre os eventos acima citados e outros constituem parte da obra de Commons revelando, dessa maneira, sua sintonia com as transformações gerais do capitalismo mundial. E esse havia mudado radicalmente, pelo menos desde 1870. Na verdade, Commons viveu o apogeu e o declínio daquilo que Hobsbawm chamou de “o longo século XIX”, cujos limites foram os anos de 1789 e 1914. Em seu zênite – o quarto final do século XIX – Hobsbawm (2009) traçou um grande panorama dessas mudanças no sistema capitalista global, enfatizando as econômicas, políticas e sociais.

O mundo nesse período era genuinamente global no sentido de que: a) estava mais densamente povoado, com uma população de cerca de 1,5 bilhão de pessoas, o dobro de um século antes; b) todas as regiões do globo já eram conhecidas e estavam mapeadas; c) os novos meios de transporte (ferrovia e navegação a vapor) e de comunicação (telégrafo elétrico) haviam aumentado a mobilidade, a comunicação e as relações interpessoais entre os habitantes do globo, em especial seus estratos privilegiados. As viagens, por exemplo, consolidaram a figura do turista como algo trivial. De fato, conforme Hobsbawm (2009, p.32) “Em 1879, quase 1 milhão de turistas visitaram a Suíça. Mais de 200 mil deles eram norte-americanos: o equivalente a mais de um em cada vinte habitantes da totalidade dos EUA,

considerando-se o primeiro censo (1790)". Aparentemente, a classe ociosa de Veblen exercia uma de suas prerrogativas de consumo conspícuo.

Embora fisicamente "menor", o mundo modelado no final do século XIX era cada vez mais desigual em termos de renda, poder político e militar entre seus países membros. O desenvolvimento desigual do capitalismo dividia em pelo menos duas partes seus membros constitutivos: um Centro no qual se encontrava um punhado de países capitalistas desenvolvidos (quase todos europeus, à exceção dos EUA), e uma imensa Periferia, que conjugava o "resto" do mundo.

Em termos econômicos, o período caracterizou-se por: a) uma base geográfica muito mais ampla do que antes; b) ser mais pluralista em termos de testemunhar a emergência de novos países industriais, tais como a Alemanha, os EUA, a França, o Japão, além da própria Grã-Bretanha. Contraditoriamente, esse fato produziu o nacionalismo e fomentou conflitos militares entre países e foi uma das causas da Primeira Guerra Mundial; c) fundar-se em intensa Revolução tecnológica, pois (HOBSBAWM, 2009, p.90):

Como todos sabemos, foi nessa época que o telefone e o telégrafo sem fio, o fonógrafo e o cinema, o automóvel e o avião passaram a fazer parte do cenário da vida moderna, sem falar na familiarização das pessoas com a ciência por meio de produtos como o aspirador de pó (1908) e o único medicamento universal jamais inventado, a aspirina (1899).

E também por: d) alterar e transformar a estrutura e a dinâmica da empresa capitalista, o que mudou, entre outras, as formas de competição no mercado e permitiu a incorporação de "métodos científicos" de gestão; e) ensejar o crescimento exponencial do mercado de bens de consumo, fato que promoveu a disseminação paulatina de certos padrões de consumo, de novos produtos e dos meios de comunicação de massa. Desse modo, "um jornal britânico atingiu pela primeira vez uma tiragem de um milhão de exemplares nos anos 1890, e um francês por volta de 1900" (HOBSBAUM, 2009, p.91); f) impulsionar o crescimento relativo e absoluto do setor terciário da economia, tanto público quanto privado; g) gerar ceticismo em relação ao liberalismo econômico tendo como contraparte "a crescente convergência de política e economia, quer dizer, o papel cada vez maior do governo e do setor público" (HOBSBAUM, 2009, p.92).

Outra característica do período foi o crescimento do número de trabalhadores assalariados, principalmente nos países que se industrializavam mais rapidamente. Ao mesmo tempo, verificou-se um aumento da capacidade de organização política desses trabalhadores, seja na forma de sindicatos, cooperativas, associações de classe, agremiações de apoio mútuo ou beneficente e, por fim, de partidos políticos.

Do ponto de vista da sua estrutura e dinâmica, a sociedade dessa época assentava-se num tripé institucional muito bem caracterizado por Polanyi (1980). O primeiro deles dizia respeito ao regime monetário internacional calcado no padrão-ouro e sua ideologia do liberalismo econômico. Tal padrão exigia que as moedas nacionais fossem atreladas em proporção de paridade ao ouro e que circulassem livremente, subtraindo das nações a capacidade de governar autonomamente suas moedas e, por consequência, sua política monetária. Ambas ficavam sujeitas aos movimentos de entrada e saída de moeda metálica – via comércio exterior e exportação de capitais (nas formas de empréstimos e investimentos diretos de empresas multinacionais) -, que determinavam, por fim e simultaneamente, o nível geral de preços e de atividade econômica. Países como a Inglaterra e França – que detinham frações significativas do comércio exterior e eram praças dos principais bancos e instituições financeiras internacionais - se beneficiavam claramente do padrão-ouro, mas também os agentes internacionais das *Hautes finances*.

O segundo tripé foi o sistema político do concerto das nações. Um arranjo precário, decidido entre as principais potências europeias, que se comprometiam com a paz por meio de distribuição de alianças e contrapesos forjados para impedir a supremacia/hegemonia de uma única potência europeia, uma vez que “[...] três ou mais unidades capazes de exercer poder atuarão sempre de forma a combinar o poder das unidades mais fracas contra qualquer incremento de poder do mais forte” (POLANYI, 1980, p.26). Esse arranjo produziu muita guerra colonial e na periferia do sistema mundial, mas evitou qualquer conflito duradouro entre as grandes potências.

O terceiro tripé foi o sistema político ancorado na democracia representativa liberal (o constitucionalismo, na expressão de Polanyi). Essa instituição cuidava de absorver – seletiva e paulatinamente – contingentes crescentes de pessoas à cidadania política, via sistema de representação parlamentar e, mais importante, buscava limitar a capacidade discricionária do Estado impondo aos seus governos as rédeas da constituição, o tipo de disciplina que

convinha principalmente aos credores do Estado e às finanças internacionais. Sua expressão material foi a substituição de monarquias absolutas por regimes constitucionais, republicanos ou monárquicos.

Conforme Polanyi, esse tripé funcionou razoavelmente bem num contexto de expansão mundial de relações mercantis (o que ele chamou de “utopia do sistema de mercado”), que eram parcialmente contidas em seus efeitos negativos pelos contra-movimentos da sociedade.

No entanto, na virada do século, o capitalismo mundial que se estruturara conforme as três instituições liberais citadas por Polanyi chegara a um impasse, que o fez ruir em tempo relativamente curto. Por que isto aconteceu? A resposta de Polanyi foi a seguinte:

Entretanto, no final dos anos 70, o episódio do livre comércio (1846-79) estava no final; a utilização do padrão-ouro pela Alemanha marcou o início de uma era de protecionismo e expansão colonial. A Alemanha passava agora a reforçar sua posição através de uma aliança precipitada com a Áustria-Hungria e a Itália; um pouco mais tarde Bismarck perdeu o controle da política do *Reich*. A partir daí a Grã-Bretanha passou a ser o líder do interesse pela paz numa Europa que ainda permanecia o grupo de estados soberanos independentes e, portanto, sujeitos ao equilíbrio-de-poder. Nos anos noventa, a *haute finance* estava no seu apogeu e a paz parecia mais segura do que nunca. Os interesses britânicos e franceses diferiam na África; os britânicos e os russos competiam uns com os outros na Ásia, o Concerto, embora capengando, continuava a funcionar. A despeito da Tríplice Aliança, ainda havia mais de duas potências independentes para vigiar uma a outra ciumentamente. Mas isto não durou muito tempo. Em 1904, a Grã-Bretanha fez um acordo espetacular com a França sobre o Marrocos e o Egito; alguns anos mais tarde entrou em acordo com a Rússia sobre a Pérsia, e estava formada a contra-aliança. O Concerto da Europa, essa federação frouxa de potências independentes, foi finalmente substituído por dois agrupamentos de poder hostis; o equilíbrio-de-poder, como sistema, chegara a seu final. Com apenas dois grupos de poder em competição, seu mecanismo deixara de funcionar. Não havia mais um terceiro grupo que se unisse a um ou outro para frear aquele que buscasse aumentar o seu poder. Praticamente na mesma época, os sintomas de dissolução das formas existentes de economia mundial – rivalidade colonial e competição por mercados exóticos – tornaram-se agudos. A habilidade da *haute finance* em contornar a disseminação das guerras diminuía rapidamente. A paz ainda se arrastou durante os sete anos seguintes, mas era apenas uma questão de tempo para que a dissolução da organização econômica do século dezenove terminasse com a Paz dos Cem Anos (POLANYI, 1980, p.36/7).

A Primeira Guerra mundial foi o desdobramento imediato da ruína do Concerto das Nações. Sua selvageria, violência e destruição não encontram paralelo na história até então conhecida da humanidade (HOBSBAWM, 1995) e, qual efeito dominó, ela precipitou uma

revolução que vinha sendo fecundada muito antes no Império Russo: a Revolução Russa de Outubro de 1917. Apresentava-se, assim, pela primeira vez, uma alternativa real de organização socioeconômica ao capitalismo liberal. Uma alternativa real fora do sistema capitalista. O advento da revolução Russa dominou tanto o imaginário político e social quanto a *realpolitik* dos estados nações, além de inspirar vários (e na maioria não exitosos) movimentos sociais de coloração socialista. Convém mencionar que o comunismo e suas realizações é um dos temas recorrentes na reflexão de Commons, seja diretamente, seja em suas ressalvas à ideologia que a inspirou: o marxismo.

A ilusão de estabilidade que sobreveio logo após o final do primeiro conflito mundial e ao longo de toda a década de 1920 foi desfeita pela crise de 1929, caracterizada por Hobsbawm como “colapso econômico entre as guerras” (HOBSBAWM, 1995, p.90). Uma vez mais a democracia liberal mostrou-se incapaz de evitar a catástrofe. E mais uma vez, uma resposta alternativa às suas fragilidades ganhou força: o fascismo. Este uma alternativa de organização socioeconômica dentro do sistema de propriedade privada capitalista. É impressionante observar como as forças sociais e políticas conservadoras insatisfeitas com o liberalismo, mas temerosas do comunismo, se jogaram voluntariamente na causa fascista.

Apesar da sua diversidade ideológica, composição de classes e instrumentos de ação, a direita e o conservadorismo reacionários eram, nos anos posteriores à I Guerra Mundial: a) contrários à revolução social; b) autoritários e hostis às instituições e valores liberais; c) predominantemente nacionalistas. O advento da Revolução Russa radicalizou esse amplo movimento e canalizou parte ativa dos seus membros para o fascismo, principalmente os setores médios e médio-baixos de onde fora recrutada a base social desse fenômeno político. Em 1922, por meio da “Marcha sobre Roma”, Mussolini estabeleceu o fascismo, dando-lhe as principais características e a teatralidade propagandística. Hobsbawm (1995, p.121) argumentou que aquilo que tornou o fascismo distinto das demais manifestações organizadas da direita foi o fato de aliar um revigorado ideário conservador à imensa capacidade de mobilizar massas populares e conduzi-las carismaticamente, marginalizando instituições tradicionais tais como a Igreja e a Coroa. Apesar do crescimento da atividade de direita, o fascismo somente ganhou amplitude universal após a grande crise econômica de 1929 (HOBSBAWM, 1995). Ela afetou em especial a Alemanha, que em menos de quatro anos

caiu nos braços da versão hitlerista do fascismo⁴. Acuada, a forma democrática do estado capitalista encontrou poucas vozes defensoras.

Desse modo, desde a primeira década do século XX, o liberalismo – por conta da sua incapacidade de materializar seu projeto “utópico” dos mercados livres - foi contestado por modos alternativos de organização socioeconômicos. É nessa crise geral do capitalismo liberal que as reflexões de Commons navegam. Testemunho vivo de todos os grandes eventos do final do século XIX e de boa parte do XX, ele dedicou-se à tarefa – coerente com o pragmatismo filosófico que professava – de reformar o capitalismo, tornando-o “razoável” como alternativa a ambos, comunismo e fascismo, diante do colapso do liberalismo econômico. Essa tarefa significou abandonar o capitalismo liberal de *laissez-faire* e empreender o estudo do capitalismo regulado, que coincidiu ser sua divisa em termos de filosofia social (BAZZOLI, 1999).

2.1- Transformações capitalistas nos EUA na virada do século

Os Estados Unidos da América foram o laboratório mais importante para a teorização e a prática reformista do institucionalismo de Commons. Este país já era, na virada do século XX, a nação capitalista mais rica e dinâmica, tendo em 1870 ultrapassado os indicadores de PIB e de PIB per capita da Inglaterra (CHANDLER, 1999, p.52)⁵.

Sendo assim, não é trivial perguntar por que do protagonismo do capitalismo norte-americano. Chandler Jr (1999), em obra clássica, tentou responder a essa questão

4 Uma leitura alternativa do fascismo foi dada por Mann (2008), que enfatizou o militarismo dos jovens desmobilizados ao fim da I GM, a violência paramilitar dos primeiros grupos fascistas e a conivência das forças policiais e militares da ordem, bem como o estatismo. Para o autor, o fascismo vicejou não porque o liberalismo entrou em crise, mas porque reformas políticas liberais súbitas e mal preparadas foram propostas e executadas em meio a crises sociais (MANN, 2008, p.469).

5 No mesmo sentido, Hobsbawm (1995, p.101) afirma: “Em 1913, os EUA já se haviam tornado a maior economia do mundo, produzindo mais de um terço de sua produção industrial – pouco abaixo do total combinado de Alemanha, Grã-Bretanha e França. Em 1929, respondiam por mais de 42% da produção mundial total, comparados com apenas pouco menos de 28% das três potências industriais europeias”.

identificando-o às condições que permitiram aos EUA vanguardar o processo de constituição da moderna empresa industrial.

Para ele dois foram os fatores explicativos do pioneirismo norte-americano. De um lado, o crescimento vigoroso do mercado doméstico, medido pela expansão demográfica da população norte-americana que mais do que duplicou (39.305 para 97.277 milhões de pessoas) entre 1870 e 1913, conjugado com uma variação do PIB, no mesmo período, que aumentou 5,8 vezes. O resultado foi um crescimento da renda per capita que passou de 764 em 1870 para 1.813 em 1913. De outro lado, o tamanho geográfico dos EUA teve peso importante, pois espalhava pelo amplo território uma população ainda majoritariamente rural, ou que habitava pequenas cidades.

Claro que esses fatores foram precedidos por outros mais gerais na determinação da emergência da moderna empresa capitalista. Segundo Chandler, dois deles inscritos na dimensão tecnológica: as inovações na infraestrutura, em especial na dos transportes (ferrovias⁶) e na das comunicações (telégrafo). A primeira foi importante porque: a) foi a primeira indústria capitalista administrada extensivamente por hierarquias, dadas sua necessidade de capital, complexidade operacional e de mercado; b) foi a primeira indústria a competir em termos oligopolistas modernos e c) foi a primeira indústria a ser financiada por modernas instituições financeiras.

As ferrovias permitiam movimentar um volume sem precedentes de bens a velocidade inédita e cronograma preciso (não em meses ou semanas, mas em dias e horas). O telégrafo, por sua vez, permitiu pela primeira vez na história comunicação quase instantânea entre distintos pontos. A complexa operação das ferrovias engendrou a “administração profissional” e os custos de construir e equipar as ferrovias tornou o custo fixo uma variável fundamental para garantir a rentabilidade das operações. Segundo Chandler (1999, p.55) “Nos anos 1880 o custo que não variava com o tráfego era estimado em 2/3 do custo total”. Esse, aliás, o motivo principal das empresas ferroviárias em direção a movimentos agressivos de aquisições e monopolizações na atividade: eram necessários ganhos de escala significativos para diluir o peso do custo fixo na estrutura total de custos.

6 “Na virada do século (XIX), os Estados Unidos possuíam cerca de um terço de todas as vias férreas do mundo, algo em torno de 320 mil quilômetros de trilhos de aço” (KARNAL, L; et al, 2011, p.151)

Autores como Hughes (1989) e Chandler (2000) têm se referido à importância da tecnologia e da inovação na moldagem da sociedade norte-americana. Hughes avalia que ambas foram mais importantes para aquele propósito do que a democracia constitucional contida na Declaração de Independência e compara, com algum exagero, o século que vai de 1870 a 1970 ao Renascimento Italiano, à Era de Luis XIV na França e ao período vitoriano na história britânica. Chandler realça o mesmo aspecto, colocando a tônica, contudo, na tecnologia da informação que emergiu forte na década de 1920.

Ambos recusam a caracterização romântica da inovação como criação individual, amadora e materializada em inventos, tais como a luz incandescente, o rádio, o aeroplano, o automóvel etc. Essa idealização era compatível com uma sociedade que valorizava o indivíduo e o individualismo, mas estava distante dos fatos. Hughes, por exemplo, situa os inventos e seus inventores em “sistemas tecnológicos”, pois “tais sistemas envolvem muito mais do que apenas equipamentos, aparelhos, máquinas e processos, transporte, comunicação e redes de informação que os interconectam. Tais sistemas consistem também de pessoas e organizações” (HUGHES, 1989, p.03). Corrobora esta visão a opinião de Karnal (Karnal, L; et al, 2011, p.152) para quem:

Hoje sabemos que, a despeito das notáveis engenhocas de pessoas como Edison, a industrialização foi sustentada por incrementos continuados e melhorias tecnológicas paulatinas, criadas em laboratórios das próprias indústrias ou universidades, fruto de esforços de cientistas e engenheiros anônimos. Também é notório que boa parte dessa tecnologia tivesse origem europeia ou fosse resultado de parcerias entre o velho continente e os Estados Unidos, como os processos *Bessemer* e *Siemens-Martin* de produção de aço.

Como quer que seja, as realizações tecnológicas nos EUA foram tão espetaculares que influenciaram, por exemplo, a visão forjada por Veblen acerca do papel dos inventores e dos engenheiros na sociedade, pois conforme observou um comentador Veblen achava que “[...] eles poderiam ser nossa salvação; de alguma maneira eles poderiam eliminar o animismo, conquistar as forças pecuniárias e aquisitivas e remover a fonte de contaminação do instinto de artesanato” (ZINGLER, 1993, p.263)

Realmente, da perspectiva da inovação tecnológica os EUA despontaram como líderes ainda no final do século XIX. Esse desempenho pode ser aferido por dois indicadores bastante

ilustrativos. Um diz respeito ao número de patentes liberadas entre 1790 e 1900; o outro se refere ao crescimento do número de engenheiros e químicos comparado ao crescimento total da força de trabalho.

Em relação ao primeiro indicador, a tabela 1 revela a intensificação do patenteamento inovativo após a guerra de Secessão. Nos cinquenta anos que a precedem foram patenteadas 5.000 inovações. No período seguinte esse número cresceu enormemente, atingindo, na década entre 1890 e 1900, cerca de 222.000 patentes.

Tabela 1- Patentes aprovadas nos EUA por décadas (1.000)

Período	Milhares de patentes
1790-1860	5
1860-1870	72
1870-1880	125
1880-1890	195
1890-1900	222

Fonte: Lebergott (1984, p.348).

O número de engenheiros e químicos é outro indicador relevante, pois esses profissionais, altamente qualificados, empregam-se em geral em grandes empresas, nas quais os investimentos em P&D são elevados. Podem ser igualmente tomados como *proxy* de produtividade e capacidade tecnológica. Nesses sentidos, a tabela 2 mostra que enquanto a força de trabalho total cresceu 2,3 vezes em 50 anos nos EUA, o crescimento de engenheiros e químicos, no mesmo período, foi de 13 e 24 vezes, respectivamente.

Tabela 2- Índice de crescimento do número de engenheiros, químicos na força de trabalho
(1860 = 100)

Período	Força de trabalho total	Engenheiros	Químicos
1860	100	100	100
1870	116	219	124
1880	157	245	315
1890	210	522	721
1900	262	803	1.422
1910	337	1.432	2.531

Fonte: Lebergott (1984, p.349).

Em direção convergente, a classe trabalhadora norte-americana expandiu-se enormemente, alimentada por um crescimento vegetativo significativo, mas principalmente pela migração de trabalhadores oriundos de países europeus em crise (KARNAL, 2011). O mundo do trabalho concentrava-se na indústria e nos serviços, e localizava-se em cidades maiores que acolhiam os equipamentos urbanos e possuíam certo ar “cosmopolista”. A agricultura e o rural, embora ainda importantes, perdiam sua relevância econômica e social. Nesse cenário, questões tais como os efeitos da migração sobre os salários e as condições de vida dos trabalhadores norte-americanos estavam na agenda política da época, bem como a natureza, papel e formas de organização dos sindicatos e do movimento sindical.

2.2- Os contra movimentos e o capitalismo Norte-Americano

Os aspectos de expansão do capitalismo norte-americano referidos no item anterior não aconteceram sem – utilizando a expressão de Polanyi – os “contra movimentos” da sociedade em defesa da vida e contra os efeitos deletérios do capitalismo. Este avançara muito nos EUA espalhando a forma mercadoria de riqueza a toda sociedade. Convertendo, inclusive, o

trabalho, a natureza e o poder de compra (dinheiro) em mercadorias, sujeitas a mercados “autorregulados”.

A reação veio lenta e difusa. Primeiro no espaço rural. Neste, em período posterior à Guerra Civil (1860-1864), a situação evoluiu paulatinamente em duas direções contraditórias. Numa instituiu-se - como movimento de consolidação do norte industrial vitorioso e também como expressão de afirmação do projeto “Jeffersoniano” de um capitalismo agrário baseado na agricultura familiar - ampla “reforma agrária”, por meio da “*Homestead Act*”, que distribuiu em um período de 40 anos, cerca de cem milhões de hectares de terra (GUEDES, 2006). Em consequência disso e da “marcha para o Oeste”, fomentada pela descoberta de ouro na Califórnia, o número de agricultores nos EUA aumentou, segundo Lebergott (1984, p.312), nas seguintes magnitudes: 3,1 milhões em 1870; 4,3 milhões em 1880; 4,9 milhões em 1890 e 5,8 milhões em 1900. Contraditoriamente, contudo, o acesso à terra abundante e fértil, aliada a inovação tecnológica voltada à agricultura fizeram aumentar a oferta agrícola, rebatendo sobre os preços, que declinaram⁷, levando junto a rentabilidade dos agricultores, principalmente aqueles modernizados que contraíram crédito hipotecário.

De outro lado, em particular no sul rural, derrotado na Guerra, as estruturas econômicas existentes no período pré-guerra foram destruídas, especialmente o sistema bancário, dando origem, assim, a um sistema de produção agropecuário fundado na exploração e empobrecimento dos *farmers* sulistas, fossem eles brancos ou negros. Goodwyn (1978, p.21) chamou-o de sistema de “hipoteca da lavoura” e assim o descreveu:

O fazendeiro, olhos voltados para baixo e com o chapéu às vezes literalmente nas mãos, abordava o comerciante com a sua lista de necessidades. O homem por trás da escrivaninha consultava um livro de registros, e após um resmungo de resposta voltava-se para suas prateleiras para selecionar os produtos que satisfariam pelo menos em parte as necessidades do seu cliente. Raramente o fazendeiro recebia o conjunto inteiro de itens, ou mesmo a quantidade inteira de um item solicitado. Sem dinheiro trocado de mãos, o mercador simplesmente fazia breves anotações em seu livro de registros. Duas semanas ou um mês mais tarde, o fazendeiro retornaria, se fazia nova consulta, receberia o resmungo como resposta, a cuidadosa seleção dos produtos seria feita, e novos acréscimos seriam anotados no livro de registro. Do início da primavera até o final do outono o

⁷ Conforme Lebergott (1984, p.302) o índice de preços recebidos pelos agricultores caiu de 100, em 1870, para 63 em 1900.

ritual seria reproduzido até - no momento de saldar a dívida - que o fazendeiro e o comerciante se encontrassem na arapuca local onde os frutos de um ano de esforços seriam reunidos, empacotados, amarrados, pesados e vendidos. Naquela ocasião, o fazendeiro ficaria sabendo o resultado produzido pelo seu algodão. O comerciante, que possuía a propriedade da lavoura na forma de títulos antes mesmo que ela fosse plantada, consultava, então, pela última vez, seu livro de registros. A dívida acumulada em um ano, ele informava ao fazendeiro, havia excedido a receita que ele teria com a lavoura. O fazendeiro havia fracassado no seu esforço de obter “o prêmio” pelo seu esforço, e ainda devia ao comerciante pelos mantimentos ofertados por ele a crédito durante o ano. O comerciante então anunciaria sua intenção de vender ao fazendeiro as necessidades para passar o inverno abrindo uma nova conta, bastando ao fazendeiro assinar uma nota hipotecando ao comerciante a lavoura do ano seguinte. Assinada a promissória, o fazendeiro, mãos abanando, subia em sua carroça e ia para casa sabendo que pelo segundo, quinto ou décimo-quinto ano ele não teria “prêmio”.

Foram justamente os fazendeiros do sul, empobrecidos e submetidos ao regime de trabalho acima descrito, que iriam constituir a base inicial (e também principal) de um movimento político de raízes agrárias que – conhecido como populista⁸ – contestou o *establishment* político pós-guerra de Secessão e apresentou uma plataforma política que, embora contraditória, atacava os interesses instituídos, principalmente das finanças do Leste e Norte do país. Para esse movimento contribuiu, além da queda duradoura dos preços agrícolas anteriormente comentada, também as políticas econômicas implantadas nesse período.

De fato, o momento posterior à Guerra de Secessão (1860-1864) foi de reconstrução nacional e de intensos debates acerca das políticas econômicas que deveriam ser adotadas pelo Estado nacional. Um deles, de crucial importância para os eventos socioeconômicos e políticos, dizia respeito ao sistema bancário e ao padrão monetário a ser adotado pela União. Bancos privados poderiam emitir moeda? Essa moeda deveria ter lastro metálico ou não?

⁸ As expressões “populismo” e “populista” perderam – na atualidade – seu sentido original. Populismo eram os movimentos sociais radicais predominantes no final do século XIX e início do XX de origem agrária que questionavam aspectos significativos do capitalismo e do status quo burguês. Populistas, por consequência, eram todos os membros ativos ou não abrangidos pelos ideais do populismo. Desse modo, houve populismo na Rússia pré-revolucionária e nos EUA. Equivocadamente, populismo foi utilizado pelos cientistas sociais latino-americanos para caracterizar o fenômeno da dominação carismática de lideranças políticas populares no contexto da crise dos governos oligárquicos latino-americanos na primeira metade do século XX. Hoje o termo foi ainda mais desvirtuado, reduzido e aplicado a qualquer liderança política cujas promessas e compromissos são oportunistas e “irrealizáveis”. O autor desse texto vem pelejando por restaurar o sentido original da expressão populismo, sugerindo para o sentido dado ao último fenômeno político aquele já consolidado na literatura específica em ciências políticas: demagogia. Retificado, Donald Trump seria não um populista, mas um demagogo.

Controvérsias engajaram diferentes interesses e pontos de vista de modo que, vitoriosos, os defensores do padrão-ouro puderam restaurá-lo em 1879. Em consequência, a situação dos agricultores e trabalhadores rurais agravou-se sobremaneira, em especial os do Sul, pois o padrão-ouro, com seu disciplinamento sobre a oferta de moeda não raro produzia recessão, queda nos preços agrícolas e, portanto, na renda dos agricultores. Mais importante, contudo, o padrão ouro suprimiu o mecanismo inflacionário que auxiliou por várias décadas a atividade agropecuária de parte substancial dos *farmers* norte-americanos: a inflação elevava os preços agrícolas, ao mesmo tempo em que corroía o valor real das dívidas, conservadas nominalmente em contrato.

O poder econômico dos capitalistas industriais e financeiros foi outro elemento de tensão a alimentar o “contra-movimento”. Aos primeiros responsabilizou-se pelos padrões predatórios de competição, que ao eliminarem a concorrência, permitia aos grandes grupos econômicos consolidados exercer forte poder de mercado. Isto era verdade em particular com as indústrias ferroviárias, cuja fixação de tarifas, acreditava-se, penalizava a atividade produtiva daqueles necessitados do transporte para escoar a produção. Igual ataque foi dirigido às empresas de máquinas agrícolas, que capitaneadas pela *International Harvester* e mais algumas poucas indústrias constituía claro oligopólio⁹.

Tudo somado verificou-se nos Estados Unidos, desde os anos finais do século XIX, amplos e heterogêneos movimentos sociopolíticos de resistência e contraposição à expansão capitalista. Quatro em especial serão comentados aqui, entre outras razões porque foram contemporâneos e objetos de reflexão e militância prática por parte de Commons. Tratam-se do movimento agrário conhecido como populista, da ação reformista das igrejas protestantes, do sindicalismo e das legislações de reforma e regulação do capitalismo norte-americano.

O movimento populista tem sua origem associada ao fim da Guerra de Secessão, às consequências sociais da industrialização e à expansão econômica que penalizou em especial

⁹ Embora os movimentos contestatórios, principalmente dos agricultores, se dirigissem contra os poderes monopolistas de fixar preços extorsivos das empresas ferroviárias, das de máquinas agrícolas e aos juros bancários dos empréstimos agrícolas, Lebergott (1984, p.303/4) mostrou que os preços das tarifas ferroviárias e das máquinas agrícolas caíram, a partir da segunda metade da década de 1880, em ritmo maior do que a queda observada nos preços agrícolas. Esse movimento aconteceu também com o volume e o preço do crédito, o que levou o autor citado a especular sobre o real “inimigo” dos agricultores: eles mesmos, com sua oferta abundante produzida pela política de acesso à terra e pela adoção de melhorias tecnológicas oferecidas pelas indústrias de máquinas agrícolas.

os agricultores. Evoluindo por meio de avanços e recuos, o movimento populista organizou-se primeiro no sul e meio-oeste na forma de cooperativas e associações de agricultores, alcançando cifra de seguidores bastante expressiva. Sua bandeira primeira de luta centrou-se sobre a política monetária, posicionando-se, no caloroso debate que antecedeu a aprovação do padrão-ouro em 1879, em favor da emissão de papel moeda sem lastro metálico. De 1876 até 1884, o movimento apoiou basicamente o *Greenback Party*. Mas, após esta última data, ele ampliou-se, novas lideranças surgiram e amadureceu a percepção de que as condições objetivas de trabalho e produção dos agricultores era tal que os aproximava mais da condição de trabalhador do que daquela do *farmer*, idealizado pelo capitalismo agrário Jeffersoniano (GOODWYN, 1979, p.39).

Buscaram então ampliar sua base de apoio, tentando estendê-la para os trabalhadores e setores médios urbanos. Em 1892 esse movimento de massa se institucionalizou, aderindo às regras do jogo eleitoral: ele se organizou como partido – o Partido do Povo –, conhecido, um tanto depreciativamente, como partido “populista” e disputou, como terceiro partido, as eleições presidenciais tendo como candidato o general James Weaver. Seu desempenho eleitoral desastroso refletiu, segundo Goodwyn, tanto fragilidades organizativas quanto fissuras internas em sua base social, bem como dificuldades de articular alianças com os trabalhadores e os setores médios urbanos. Mas decorreu, fundamentalmente, segundo esse autor, da ausência de capacidade para nutrir e difundir sua autêntica “cultura política anti-*stabliment*”, num contexto de consolidação das grandes corporações. O ocaso do movimento e do partido populistas foi rápido, materializado entre 1893-5 na sua fusão ao partido Democrata.

John Commons não estava alheio a esse tipo de fenômeno social¹⁰ e às dificuldades de sua institucionalização, que para ele remetiam ao problema da representação política. No artigo “*Proportional representation*”, de 1894, ele analisou o sistema de representação norte-americano à luz dos resultados eleitorais do pleito de 1892 e, como era do seu feitio, propôs intervenções para aperfeiçoar a representação legislativa. Suas conclusões, de uma veemência perturbadora, apontam para o fato de que o poder Legislativo norte-americano da época em que o movimento populista apresentou-se como alternativa de poder “[...] é o ponto fraco no

¹⁰ Hartes Jr. (1962, p.38) refere-se ao flerte de Commons com o populismo, bem como da sua discordância deste em relação ao papel do tesouro público.

governo democrático. O povo americano tem avançado bem na organização do Executivo, do Judiciário e dos departamentos administrativos; mas os corpos que fazem as leis são um fracasso repugnante” (COMMONS, 1996, p.22). A caracterização desse ramo de poder continua na afirmação de que “[...] um governo verdadeiramente representativo não existe” (COMMONS, 1996, p.23) nos EUA, e que “[...] o sistema não representa o povo. Representa os políticos”. Mais incisivo, Commons (1996, p.23) continuou “Somos um povo que apoia a lei. Contudo, nossas leis são feitas por uma minoria do povo, e por uma oligarquia irresponsável mais perigosa do que aquela contra a qual nossos pais fundadores se revoltaram”.

Era uma acusação ao sistema político norte-americano que em sua perpetuação minava os valores democráticos da nação. Mas não apenas isso. Ela usurpava dos eleitores sua vontade expressa nos votos, pois o sistema de voto distrital majoritário a desconsiderava completamente. Afinal (COMMONS, 1996, p.23):

No Congresso atual os democratas têm uma maioria de setenta e nove, enquanto que (tomando em conta os votos de 1892 como base) deveriam ser uma minoria de vinte e nove; o partido do Povo deveria ter trinta e dois representantes no lugar dos atuais oito, e os Republicanos 152 ao invés dos 129. Chamar nosso Congresso de um corpo representativo é a essência do sarcasmo.

Para Commons, a representação majoritária com voto distrital foi adequada no passado, antes do surgimento de partidos políticos nacionais capazes de repercutir problemas gerais, e não apenas locais; antes também que o sufrágio universal ampliasse a base eleitoral, minando o contato face a face dos representantes distritais e, mais importante, antes do advento da grande empresa e seus lobbies de interesses, que converteram irremediavelmente a política, no sistema majoritário, em negócio. Diante disso, sua sugestão de reforma tinha como ponto basilar a representação proporcional, no qual os votos das legendas seriam a base (como proporção dos votos totais) para as cadeiras no Parlamento. Além da representação proporcional, Commons defendia também o voto secreto e uma reforma no serviço público, encampando a bandeira do belga Laveleye.

De resistência também foi o movimento sindical, que ganhou relevância na década final do século XIX nos EUA. Nessa época, como se viu no item anterior, a massa de assalariados

constituía a maior parte da força de trabalho norte-americana e seus salários e condições de trabalho eram para lá de precárias. Em geral:

A grande riqueza dos chamados „capitães da indústria“ não foi compartilhada com os trabalhadores. Os salários dos operários industriais em 1900 eram muito mais baixos do que o necessário para manterem um padrão razoável de vida. Benefícios não existiam. Os trabalhadores não tinham qualquer defesa diante das oscilações do mercado, perda de emprego ou arrocho salarial nas frequentes recessões econômicas. A jornada de trabalho típica era de dez horas por dia, seis dias por semana. Doenças ocupacionais e acidentes fatais eram comuns. No dia 25 de março de 1911, por exemplo, um incêndio numa confecção de roupas em Nova York, a *Triangle Shirwaist Company*, matou 146 trabalhadores. Não foi um caso isolado. Muitas empresas empregavam preferencialmente mulheres e crianças, cujos salários eram bem menores que os pagos aos homens. Até 1920, mulheres constituíam 20% de mão de obra industrial. Sem direitos políticos e sociais, mulheres também tinham que lidar com „o fardo duplo“ de cuidar da casa e dos filhos além de trabalhar. Em 1900, pelo menos 1,7 milhão de crianças menores de 16 anos de idade trabalhavam em fábricas e no campo. Esforços para banir o trabalho infantil tiveram pouco impacto até a Primeira Guerra Mundial. (KARNAL, L; et al, 2007, p.177)

Em adição aos baixos salários e às condições de trabalho ruins, Commons associou a organização sindical e a ação coletiva dos trabalhadores ao fechamento da fronteira agrícola, pois esse evento de produção institucional de escassez empurrou os trabalhadores à luta reivindicatória, uma vez que (COMMONS, 1950, p.95/96):

A economia da ação coletiva do século XX começa efetivamente com o fechamento das fronteiras no final do século XIX. Malthus e os economistas consideraram que o fechamento das fronteiras era simplesmente uma questão de migração da população para novas terras. Mas a fronteira é fechada pela propriedade e pela especulação fundiária antes do movimento da população. Os primeiros líderes trabalhistas, como John Mitchell, puderam migrar para o Oeste e encontrar emprego ou conseguir terra „livre“ por meio das *Homestead Acts* quando seus sindicatos foram derrotados. Mitchell tentou isso com o revés sofrido em Illinois pelo sindicato dos mineiros. Mas ele encontrou as terras do Oeste ocupadas e trabalhadores sem emprego. Ele teve de voltar para o Leste e então se tornou o organizador de quase meio milhão de trabalhadores espalhados por toda a nação.

A despeito desses fatores indutores, o processo de organização político e sindical encontrava diversas ordens de dificuldades: a migração de estrangeiros, que entupia o mercado de trabalho e pressionava para baixo os salários dos trabalhadores menos qualificados, ao mesmo tempo em que dificultava a organização e sindicalização; a repressão pura e simples, que operava a mando e em favor das classes e grupos mais privilegiados; e a dificuldade de atrair e formar lideranças sindicais. Mas as grandes empresas e os trustes, cuja “[...] capacidade em favor de uma ação unida excede aquela dos trabalhadores organizados” (COMMONS, 1908, p.200), punham em execução iniciativas destinadas a “[...] antecipar as greves e desintegrar os sindicatos” (COMMONS, 1908, p.200). Elas consistiam em: “[...] estabelecer promoções dentro da empresa visando cooptar possíveis lideranças e enciumar os trabalhadores preteridos, lançando a cizânia entre eles; instituir vigilância sobre as atividades sindicais de seus trabalhadores; demitir prontamente os agitadores; fechar unidades fabris onde os sindicatos estejam se enraizando.” (COMMONS, 1908, p.200).

Apesar de todos esses obstáculos e dificuldades, a partir da militância sindical e organizativa dos *Knights of Labor* na década de 1870, os vários grupos trabalhistas e organizações sindicais se unificaram, em 1882, formando a Federação Americana do Trabalho (AFL), cujo fundador e principal líder foi Samuel Gompers, um sindicalista de resultados bastante admirado por Commons, que lhe dedicou uma homenagem candente e reflexiva no artigo *The passing of Samuel Gompers* (Commons, 1996). Nesse artigo, Gompers foi descrito como um astuto líder sindical que, de 1882 a 1924, liderou a mais importante Federação de trabalhadores dos EUA, imunizando-a contra a influência da política partidária, seja do socialismo, seja dos interesses patronais.

Anti-intelectual e avesso à teorização socialista, sua crença era a de que o movimento sindical deveria organizar-se autonomamente (isto é, sem o apadrinhamento político de socialistas e capitalistas), abandonar objetivos socialistas e centrar-se na luta reivindicatória por maiores salários, redução da jornada de trabalho e por melhores condições de trabalho no interior das fábricas. Para isto, acreditava na organização dos trabalhadores, para onde sua energia e sua habilidade foram canalizados. Após organizar em sindicato nacional os trabalhadores da indústria de fumo e transformar essa experiência em modelo de ação coletiva sindical, Gompers criou em 1882 a Federação Nacional dos Trabalhadores dos EUA, cujos princípios organizativos foram: 1) instituiu a unicidade sindical, criando barreiras à entrada, ao fazer com que um único sindicato representasse nacionalmente seus trabalhadores; 2)

estabeleceu que sindicatos locais somente seriam admitidos após sua filiação à Federação Nacional; 3) assegurou que delegados sindicais obteriam representação apenas em proporção de votos de seus membros filiados; 4) fixou a norma segundo a qual sindicatos e federações subnacionais teriam direito a um voto cada, independentemente do número de filiados; 5) afirmou que cada sindicato nacional era autônomo em seu próprio local de trabalho e livre da dominação da Federação. (COMMONS, 1996, p.346)

A partir de então tanto em termos absolutos quanto relativos o número de trabalhadores sindicalizados cresceu enormemente entre 1880 e 1950, conforme deixa ver a tabela 3.

Tabela 3- Trabalhadores sindicalizados em empresas não agrícolas - 1830-1950

Ano	Número de sindicalizados (000)	Número total de trabalhadores (000)	Porcentagem de sindicalizados
1830	26		
1860	5		
1870	300		
1880	50		
1890	325		
1900	790	10.086	7,8
1905	1.891	13.270	14,3
1910	2.052	16.391	12,5
1915	2.454	18.275	13,4
1920	4.795	22.536	21,3
1925	3.255	25.509	12,8
1930	3.401	26.195	12
1935	3.584	24.550	14,6
1940	8.717	29.990	29,1
1945	14.322	37.210	38,5
1950	14.300	43.982	32,5

Fonte: Tabela adaptada de Lebergott (1984, p.386).

Dono de profunda consciência social, interesse intelectual amplo, sintonizado com o contexto de mudanças e impasses que vivia o capitalismo de sua época, Commons não pôde ignorar os problemas que envolviam o mundo do trabalho nos Estados Unidos, mormente “[...] quando os sindicatos estavam incessantemente envolvidos na luta para sobreviver contra os empregadores, o Estado, e um clima intelectual prevalecente que se recusou reconhecer-lhes importância” (BARBASH, 1967, p.161).

Por essa razão, parte substancial da reflexão teórica e da ação prática de Commons situou-se no âmbito das relações de trabalho no capitalismo norte-americano. Conforme se antecipou no capítulo 1 dessa tese, ele aproximou-se das questões trabalhistas e cultivou interesse pelo movimento trabalhista (em especial o norte-americano) no início de 1900. Em 1901, trabalhou na Comissão Industrial Norte-Americana analisando o problema da imigração e publicando posteriormente sobre essa questão. Em seguida, em 1902, trabalhou para a Federação Cívica Nacional, ocasião em que auxiliou nos processos de conciliação entre capital e trabalho. Segundo dois dos seus comentadores:

Como resultado do seu trabalho junto à Comissão Industrial e à Federação Cívica Nacional, Commons acumulou uma substancial quantidade de conhecimento e experiência relacionados às questões trabalhistas e às instituições. Com base nessa expertise Richard T. Ely ofereceu a seu ex-assistente uma posição na Universidade de Winsconsin para ensinar economia do trabalho e completar um estudo da história do movimento trabalhista. Commons retornou ao mundo acadêmico em 1904 e mergulhou em estudos sobre a história do movimento trabalhista, eventualmente produzindo os 10 volumes da História documentada da sociedade industrial norte-americana e os quatro volumes da História do movimento trabalhista nos Estados Unidos.” (RUTHERFORD, M; SAMUELS, W. J, 1996, p.06)

Sua posição geral em relação ao problema do trabalho pode ser resumida como sendo a de tratá-lo como questão basilar do seu capitalismo regulado, uma vez que apesar de identificar a natureza conflituosa entre capital e trabalho, acreditou que seria possível, não a harmonia de classes, mas compromissos negociados em instituições específicas capazes de promover a convergência de interesses. Isto significou reconhecer a importância de um “governo constitucional da indústria”, onde a conciliação voluntária dos interesses é preferida à arbitragem por uma autoridade externa. A esse respeito, Commons empreendeu pesquisa de campo que selecionou “casos” onde tal ideal se materializara. Foram posteriormente

publicados na forma de livro, que ganhou o sugestivo título de *Industrial government* (COMMONS, 1921).

Além disso, conforme observou Barbash (1967), seu tratamento do problema trabalhista desconfiava tanto do individualismo, que atribuía ao trabalhador individual a responsabilidade pelas suas condições de trabalho e remuneração, quanto do coletivismo, com sua assimilação do interesse individual do trabalhador ao da classe social a que pertencia. Hostil a ambos, Commons percebeu que os trabalhadores encontravam-se – no que diz respeito à relação capital-trabalho – em posição desigual de poder. Que enquanto os capitalistas podiam negociar sua posição a partir de uma situação de unidade (por meio da empresa ou de acordos entres elas acerca do trabalho), os trabalhadores permaneciam divididos e, por consequência, enfraquecidos no contexto das barganhas trabalhistas. Sua reflexão procurou dotar os trabalhadores – por meio do fortalecimento do sindicato e do sindicalismo – de ação coletiva que lhes aumentasse o poder de barganha, equalizando as condições sobre as quais aquela acontecia.

Seu modelo de sindicalismo, contudo, não era o revolucionário dos marxistas, mas o reformista de Gompers. No solo americano, comunismo e sindicalismo revolucionário não germinariam porque a classe trabalhadora era composta por indivíduos heterogêneos, clivados por diferenças de raças, crenças, origem nacional, gênero etc., que tendiam a fragmentar a solidariedade e identidade de classe. Ademais, Commons sempre enfatizou – tendo como referência seu relacionamento amplo com homens práticos e sindicalistas que lidavam com homens concretos – o fato de que os trabalhadores desejam condições de trabalho e salário justas, bem como o respeito à dignidade do trabalhador. E isso, para ele, poderia ser alcançado dentro do capitalismo. Conforme observou Barbash (1967, p.167)

A essência vital do estilo intelectual de Commons está para mim em sua crença de que a humanidade do homem para com os outros homens não apenas é boa, mas funciona. O tratamento humano do trabalhador não é incompatível com a lucratividade; ao contrário, como Commons dizia „o *goodwill* intangível do trabalho pode ser tão lucrativo quanto a administração científica do trabalho“.

A terceira forma de resistência social ao avanço do capitalismo norte-americano derivava da militância do reformismo religioso. A dimensão religiosa sempre foi importante na formação da “cultura norte-americana”. Ela produziu idealizações sobre o “destino manifesto” e também municiou atividades de reforma, inicialmente de cunho moralizante e dirigidas aos indivíduos. Desse tipo foi a “cruzada da abstinência”, criada para combater o alcoolismo e conduzida pelo bispo Beecher, a partir de 1826. No entanto:

Em pouco tempo, os reformadores religiosos e morais começaram a propor além da reforma do indivíduo, mudanças para a sociedade estadunidense. Queriam que todas as instituições sociais e políticas alcançassem os níveis de „perfeição cristã“, atacando os „pecados coletivos“ como o tráfico de bebidas alcoólicas, a guerra, a escravidão, e combatendo até o governo (Karnal, L; et al, 2011, p.119).

Uma vertente desse reformismo social foi o Movimento de Evangelismo Social (*Social Gospel Movement*), ao qual Commons abraçou desde os seus anos de formação e sobre o qual refletiu em vários artigos. Seu ponto de vista sobre essa questão aparece, por exemplo, no artigo “*The christian minister and sociology*”, de 1892, no qual afirma a responsabilidade social pelos problemas e destinos individuais. O mais candente dos problemas sendo identificado por Commons como o da má distribuição da renda, que ameaçava extremar a sociedade entre ricos e pobres e produzir a degenerescência moral de ambos por afastá-los dos valores morais da cristandade.

Para ele, a ética e os ideais cristãos contêm os ingredientes para justificar ampla ação reformadora, pois elas “[...] abominam a injustiça e a iniquidade [...]” (COMMONS, 1996, p.16). O argumento implicava associar teologia e sociologia, a primeira por oferecer a condição de empatia (o amor ao próximo) solidária, e a segunda por disponibilizar o conhecimento científico sobre as causas dos problemas sociais. Juntas elas poderiam dar solução para os problemas sociais, “[...] unindo os dois extremos da sociedade, cancelando a incompreensão mútua, e promovendo o entendimento mútuo dos sentimentos, desejos e esperanças uns dos outros. Em outras palavras, a introdução do amor nas relações sociais.” (COMMONS, 1996, p.16)

Tal diagnóstico implicou sugestões de ação que atribuía um protagonismo decisivo ao pastor, que, como guia do rebanho de cristãos, deveria aproximar-se e também a sua comunidade daqueles menos favorecidos, por intermédio de contatos pessoais e de relacionamento (ele deve encontrar os fatos pelo contato pessoal), cuja interação produziria a empatia necessária (colocar-se no lugar do outro) para a solução dos problemas. Os pastores deveriam instruir-se e a seus seguidores na ciência da Sociologia, que ensinava que “[...] as condições sociais são o resultado da vontade humana” (COMMONS, 1996, p.17). Desse modo, Commons (1996, p.21) concluiu que:

Para sintetizar essa questão do caráter da Igreja e sua vida, bem como aquela dos trabalhos sociais e de púlpito do pregador – eles devem ser todos determinados pelo grande traço da cristandade que eu já enfatizei, sua capacidade de mediação para aproximar as classes sociais. Aqui é onde a cristandade alcança a raiz das doenças sociais, e não há outro poder na comunidade que possa assim fazê-lo.

O problema do poder econômico e dos excessos da concentração de mercado e suas consequências sobre a população em geral está no cerne de outro relevante – o quarto - acontecimento de autodefesa da sociedade. O crescimento vertiginoso dos EUA produziu práticas costumeiras de negócios – para usar uma expressão commonsiana – destrutivas e descompromissadas com o bem-estar geral, revelando total alheamento entre ética e economia¹¹.

Visíveis eram as iniciativas de aquisições (compra de ativos de concorrentes buscando, pela eliminação da competição, maior participação no mercado e maior capacidade para fixar preços) e de tomada de controle acionário por meio de holdings (compra de parte ou da totalidade de ações de empresas concorrentes e sua unificação em uma única e enorme estrutura de governança para o controle do mercado), que afetavam negativamente consumidores, agricultores, pequenos e médios empresários etc. Conforme Galbraith (1994, p.178):

O caso mais espetacular foi o da *Standard Oil*. Esta empresa não apenas procedeu em 1879 à unificação generalizada de suas competidoras anteriores, logo que as adquiriu, como não vacilou em rebaixar os preços do petróleo e em aceitar perdas em algumas zonas do país para eliminar as firmas independentes. Feito isto, aumentava os preços para ressarcir-se do lucro cessante. Ao mesmo tempo, negociava para obter tarifas de fretes

¹¹ A tentativa de reconciliá-las, aliás, é um dos objetivos da teorização econômica e da prática política de Commons. Larga intencionalmente, a noção de “razoabilidade” pretende subsumir ambas num compromisso que chama o bom-senso como árbitro.

excepcionalmente favoráveis, obtendo reduções não apenas em função de seu próprio volume de cargas, como também dos seus competidores.

Expressão do contra-movimento de proteção contras as práticas empresarias desse tipo, no final do século XIX observou-se a intervenção reguladora do Estado na forma de legislação e da judicialização do problema do poder econômico. Na esfera legislativa basta comentar a aprovação, em 1887, da Lei de Comércio Interestadual, que proibiu a manipulação dos preços por parte de empresas ferroviárias. Três anos depois, em 1890, foi aprovada, com forte apoio e entusiasmo popular, a *Sherman Act*, proibindo os monopólios e atividades de combinação e conspiração de negócios para restringir a competição. Além disso, houve um reforço adicional na legislação específica para as empresas de ferrovias, sob as leis *Clayton Antitrust Act* e *Federal Trade Commission Act* (GALBRAITH, 1994).

O tema da “competição justa” era, aliás, permanente nas preocupações do economista institucionalista de Winsconsin. Buscou realçar como os ramos executivo e judiciário da soberania tentaram – por pressão social – identificar nas práticas costumeiras dos homens de negócios as condições econômicas nas quais a produção da “falência” e a obtenção de lucro pela manipulação de preços eram razoáveis. No primeiro caso quando as condições institucionais eram niveladas em torno de boas práticas comerciais, que envolviam desde comportamentos éticos por parte dos empresários até a aceitação geral de condições razoáveis de trabalho e remuneração oferecidas para os trabalhadores. No segundo caso, por meio da concepção social aceita do que seria coerção econômica tolerável na fixação de preços.

Sintetizando: esses “contra-movimentos” sociais de autodefesa contra os efeitos da expansão do capitalismo norte-americano desembocaram naquilo que tem sido chamado pelos historiadores econômicos de “período de ouro” do movimento progressista, período de pouco mais de vinte anos nos quais os EUA instituíram gradativamente mecanismos de regulação que, num compromisso tenso e cambiante, buscaram regular o capitalismo.

O êxito desse movimento foi, contudo, passageiro. A crise de 1929 atingiu duramente o governo norte-americano do republicano Hoover, eleito em 1928. Durante seu mandato, a crise econômica atingiu seu pico de efeitos negativos: falência de 85.000 empresas, queda de 30% do produto nacional, de 50% da renda nacional e de 45% da produção industrial; a taxa de desemprego atingiu, em 1931, 25% da força de trabalho e 40% em 1932 (SMEDLEY-WEILL, 2001, p.194). O capitalismo mostrara uma dimensão de crise inédita em suas proporções e efeitos, dando ensejo a profunda e disseminada insatisfação social. Neste momento difícil do capitalismo, Commons publicou, em 1932, sua obra mais importante: *Institutional Economics*. Nela paira, como uma sombra ameaçadora aos valores e crenças de Commons, as alternativas ao capitalismo oferecidas pelo comunismo e pelo fascismo. Dilema ausente em Veblen, que morreu em 03 de agosto de 1929, ele permeia e estrutura o livro todo ao

ênfatizar a possibilidade de construção institucional de um tipo de capitalismo não liberal em economia, mas politicamente democrático e regulado.

CAPÍTULO 3- INFLUÊNCIAS INTELLECTUAIS E METODOLÓGICAS SOBRE A TEORIA ECONÔMICA DE JOHN R. COMMONS

Commons viveu sob a influência de um momento particular em termos de atmosfera intelectual. Presenciou o declínio dos ideais iluministas que, grosso modo, confiavam na capacidade da razão humana erigir uma sociedade de abundância e liberdade. Sob as rédeas do racionalismo e do cientificismo, e montadas nas imensas realizações materiais do século XIX, a sociedade humana (pelo menos sua porção Ocidental europeia e norte-americana) cavalgou confiantemente para frente, fiando que o futuro corroboraria, apenas em proporções maiores, os feitos da razão no passado.

Isto até o final do século XIX, quando “o mal estar da civilização” – na expressão de Freud – iniciou o questionamento daqueles ideais. As ciências matemáticas deram o pontapé inicial quando promoveram a separação radical da matemática de qualquer correspondência com o mundo real, convertendo-se em regras de enunciados de postulados e suas derivações, obedecidas as condições de serem definidos com precisão e não ser contraditórios entre si (HOBSBAWM, 2009, p.381). Na física, a dificuldade em explicar como a força poderia ser exercida sem meio material (HOBSBAWM, 2009, p.384) conduziu-a à relatividade e à física das partículas. Tanto a matemática quanto a física protagonizaram embates internos de natureza corrosiva para os paradigmas racionalistas (mecanicistas) que anteriormente as estruturaram. Nas artes, o impressionismo e sua influência sobre as vanguardas do início do século XX subverteram os alicerces da pintura clássico-renascentista, isto é, a perspectiva, a proporção e a adesão plena a uma representação figurativa da realidade. Na música, a escala atonal de Schoenberg reverberou contra os ouvidos e a educação tonal. Na filosofia, o nihilismo antecipado por Nietzsche. E na literatura, a consciência individual dividida, fragmentada e conflituosa presente na obra de, por exemplo, Italo Svevo. O alvo de todas essas expressões artísticas e intelectuais eram os paradigmas racionalistas estabelecidos; seu resultado, o questionamento de toda certeza.

O substrato desse incômodo civilizatório era a insatisfação difusa contra o *status quo* da sociedade burguesa e sua expressão mais acabada: o liberalismo. Parece-nos que não seria incorreto interpretar as reflexões de Commons nessa corrente geral por pelo menos duas razões. A primeira é a de que o seu propósito mais incisivo de reflexão teórica foi a de operar

a crítica à ciência econômica estabelecida, cujo núcleo epistemológico residia no mecanicismo *a la* Newton, que fazia dos indivíduos livres a vez dos átomos conduzidos, tal como estes, por leis gerais que promoviam a harmonia entre eles, desde que deixadas operar sem entraves. Daí seu corolário necessário no liberalismo econômico. A ele, como alternativa, Commons ofereceu seu capitalismo regulado (ou administrado).

A segunda porque Commons, principalmente a partir da segunda metade dos anos 1920, empreendeu esforço notável para inteirar-se do máximo possível de correntes intelectuais, e de articula-las numa perspectiva não apenas de questionamento de paradigma, mas de construção de outro alternativo. Seu conceito de transação, por exemplo, bebeu da fonte da física de Heisenberg, um fenômeno dinâmico cuja percepção dependia da posição/situação do próprio observador. A física em geral era cada vez menos atomística e, já na década final do século XIX, ela aceitara a noção de campos de força. Uma explicação completa, isto é, não resultante da soma dos efeitos dos elementos ou das partes individuais, que oferecia melhor explicação para os fenômenos do magnetismo, da luz e da eletricidade.

A incerteza, muito antes de Keynes, foi entronizada como o aspecto da futuridade que exige a antecipação das expectativas na forma da lei. Suas incursões pelas novas vertentes da psicologia (Gestalt, comportamentalista, etc.) são uma tentativa de elevar o status do indivíduo como sujeito ativo dos mundos natural e social e, ao mesmo tempo, recusar o atomismo ou o elementarismo como ponto de partida da explicação da ação individual.

Esse projeto intelectual de edificação sobre os escombros da Economia do mecanismo devia fazer-se com recursos ontológicos e epistemológicos distintos da tradição. Por essa razão vale a pena uma rápida incursão por esse aspecto da obra do economista de Oberlin, mesmo correndo o risco de sermos superficiais. Na verdade, a maioria dos comentaristas mais recentes de Commons tem caracterizado sua metodologia como “holística” (RAMSTAD, 1986), (BAZZOLI, 1999) e atribuído, pelo menos parcialmente, as dificuldades de explicação e exposição atribuídas a Commons por vários dos seus leitores e seguidores à complexidade dessa abordagem. Ao fazê-lo unificam abordagem e exposição, e realçam não a dificuldade de Commons em tornar “claras” suas ideias, mas a opção por empreender a análise da realidade como uma totalidade. Desse modo, segundo Ramstad (1986, p.1071):

A realidade é conceituada como um todo integrado, uma unidade, não como um conjunto de estruturas lógicas e processos separados (por exemplo, o sistema de preços) como percebidos pelos formalistas. Sobretudo, não há distinção perceptível entre a natureza empírica e lógica das coisas. O significado, portanto, está vinculado ao contexto; as entidades ou atividades são verdadeiramente compreensíveis somente em suas interrelações com outras atividades ou entidades. Adicionalmente, o todo é visto como sendo o determinante da parte. Obviamente, se se está comprometido com uma tal interpretação, deve-se estudar todo o sistema vivo ao invés de apenas uma das suas partes (por exemplo, o mercado de trabalho) tomado fora do contexto. De fato, em princípio, deve-se investigar proximamente a totalidade da cultura para entender e explicar uma instituição.

A busca da explicação totalizante exige procedimentos metodológicos que pode parecer confusão e redundância para alguém distante deles, É aparentemente o caso das acusações de repetição e sobre classificação que imputam ao pensamento de Commons. No entanto, o que acontece é que:

Commons interpretou definições holísticas nos termos todo-parte como indispensáveis para o verdadeiro entendimento. Contudo Commons rotineiramente criou novos termos ou apropriou-se daqueles não familiares de outras disciplinas e, sem a definição precisa desses termos, o leitor não preparado sente-se sem dúvida inquieto e confuso. A inegável propensão de Commons para a classificação e (às vezes múltipla) reclassificação era também parte do seu “método científico”. Conforme observado anteriormente, é somente por meio do processo de sistematicamente classificar similaridades e diferenças que o holista é capaz de construir as tipologias tão fundamentais para a sua distribuição do mundo. Assim, quanto mais complexo é o todo, mais „tipos“ deve-se incorporar no padrão explicativo de qualquer uma das partes. (RAMSTAD, 1986, p.1094/5).

Embora cientes da força desses argumentos e da sua validade geral, preferimos apresentar os fundamentos ontológicos, epistemológicos e metodológicos da teoria de Commons a partir de três fontes constitutivas básicas: das filosofias pragmatistas de Pierce e Dewey, do darwinismo (ou da sua leitura particular do darwinismo), e da Escola Histórica Alemã, que articuladas em diferentes graus e momentos fundamentam sua visão do capitalismo. Ao fazê-lo nos contrapomos igualmente à tentativa recente de Kemp (2009) de interpretar a teoria commonisiana como derivando apenas do pragmatismo e da teoria do tipo ideal de Weber. Sem desejar polemizar, é necessário, contudo, questionar essa interpretação em termos bastante simples e utilizando parcialmente o próprio argumento de Kemp: o Commons “maduro” (aquele posterior a 1900) somente faz referência a Weber no livro

Institutional Economics, de 1934, e mesmo assim de maneira fragmentária. (COUTU; KIRAT, 2010) sugerem que “é essencialmente pelo prisma de Sombart que o método do tipo ideal é entendido por Commons, uma impressão que tende a ser reforçada nas passagens dedicadas ao tipo ideal no *Institutional Economics*” COUTU; KIRAT (2010, p.04). A consequência é a distorção do conceito de tipo ideal feita por Commons.

Nesse tópico, se discutirá rapidamente cada uma das três influências mencionadas previamente, e no final tentaremos uma síntese marcando de onde certas abordagens e conceitos da teoria econômica de Commons derivam.

3.1- Pragmatismo, Peirce, Dewey

3.1.1- Situando o pragmatismo

O Pragmatismo ou Pragmaticismo foi uma abordagem filosófica e epistemológica surgida nos EUA na segunda metade do século XIX que buscou renovar e revitalizar a filosofia (HAACK, 2009) e que teve como fundador e membro mais eminente Charles Sanders Peirce (1839-1914). Continuaram e ampliaram o Pragmatismo os filósofos William James (1842-1910) e John Dewey (1859-1952), todos norte-americanos. Talvez a melhor forma de apresentar os contornos gerais da filosofia pragmatista seja confrontando-a com a tradição filosófica que a precedeu¹². Esta concebia a ciência como uma busca individual pela verdade por meio de instrumentos da lógica (por exemplo, o silogismo) seja para revelar a verdade diretamente (como na matemática), seja para gerar hipóteses verificáveis ou refutáveis pela experimentação ou pelos dados.

¹² Essa tentativa arriscada de confrontar o pragmatismo à tradição passada não descuida da observação de Haack (2009, p.11/12) que, ao tratar das vicissitudes passadas e presentes do uso e compreensão do que é pragmatismo, fez ver que ele não contém unidade doutrinária, nem nos seus primórdios entre seus pais fundadores. Apesar disso, ela afirma que o pragmatismo recusa o dogmatismo e as falsas dicotomias, não se inclina para a filosofia naturalista do tipo *a priori*, leva a evolução a sério e tende a olhar para o futuro.

Em qualquer caso, a busca era pela verdade, que existe independentemente da cognição humana. Na tradição, o mundo, incluindo a matemática e os conceitos morais e políticos, era tido como objeto passivo, a esperar ser descoberto pelos seres humanos que utilizavam métodos de raciocínio exatos. E a conquista dos seus segredos era solitária, conduzida por *experts* treinados ou por pessoas de grandes *insights*, operando isoladamente.

Em seu ataque à tradição, o pragmatismo mirou em especial as ideias de “verdade” e de “indivíduo”. Contra o que estava estabelecido, o pragmatismo sugeriu que a ciência é uma atividade orientada para a aquisição cooperativa de conhecimento útil para lidar com o mundo. Para isso, ela lança mão de todo e qualquer recurso, incluindo a imaginação, o senso comum, o saber prático, a intuição e as formas de conhecimento tácito, bem como o conhecimento derivado do raciocínio formal e dos métodos empíricos.

Do mesmo modo, a busca pela “verdade” é problematizada porque não há investigação conclusiva, definitiva, perene; simplesmente porque nós não poderíamos nos colocar fora do mundo e observar a correspondência absoluta entre ele e a descrição de como ele realmente é. Não é a verdade, mas o controle sobre seu ambiente, enriquecendo seus horizontes e melhorando sua vida, o que as pessoas desejam. E é isso que busca o cientista, não aquele indivíduo isolado e contemplativo do mundo, mas aquele que age em combinação com outros cientistas e produz conhecimento coletivo, utilizando várias fontes e meios.

Estas são as características fundamentais dessa escola filosófica eminentemente norte-americana a qual Commons abraçou e reconheceu em vários momentos da sua extensa produção intelectual. Em *Institutional Economics* (1986, p.150) ele distingue o pragmatismo de Peirce e de Dewey nos seguintes termos:

Somos compelidos, por isso, a distinguir e usar os dois significados de pragmatismo: o de Peirce, significando puramente um método de investigação científico derivado por ele das ciências físicas, mas aplicável também às nossas transações e organizações econômicas; e o significado das várias filosofias sociais assumidas pelas próprias partes que participam dessas transações. Por isso, sob o último significado, nós seguimos o pragmatismo social de Dewey; ao passo que no método de investigação nós seguimos o pragmatismo de Peirce. Um é o pragmatismo científico – um método de investigação –, o outro é o pragmatismo do ser humano – o objeto das ciências econômicas.

Os tópicos seguintes dedicam-se, por isso, à análise da contribuição dos dois autores pragmatistas à teoria econômica de Commons.

3.2- Peirce e os hábitos como suporte da ação

Peirce é considerado o maior e mais influente filósofo norte-americano (WIENER, 1958). Seu projeto intelectual foi o de estabelecer um status de ciência à filosofia, pelo menos ao seu ramo da lógica (HAACK, 2009). Para Peirce, além de descartar toda forma de dogmatismo, essa tarefa significava enfrentar, antes e acima de tudo, o problema do significado dos conceitos. Uma teoria que oferecesse uma base segura para atribuir o significado real a uma proposição permitiria dirimir a maior parte das confusões e polêmicas que envolviam a filosofia, além de disponibilizar um instrumento para produzir convergência conceitual capaz de potencializar a comunicação entre os filósofos. Para ele o pragmatismo era dotado dessa possibilidade, pois dele:

Espera-se que ponha um termo às disputas filosóficas que a mera observação de fatos não pode decidir, e na qual cada parte afirma que a outra é que está errada. O pragmatismo sustenta que ambos os adversários lavram no equívoco. Atribuem sentidos diferentes às palavras, ou usam-nas sem qualquer sentido definido. O que se deseja, então, é um método capaz de determinar o verdadeiro sentido de qualquer conceito, doutrina, proposição, palavra, ou outro tipo de signo. O objeto de um signo é uma coisa; o sentido outra. O objeto é a coisa ou ocasião, mesmo indefinida, à qual o signo se há de aplicar; o sentido é a ideia que ele liga ao objeto, tanto por via de mera suposição, ou ordem ou asserção. (PEIRCE, 1980, p.06)

Tratava-se, então, de oferecer uma “lógica dos significados” para municiar a filosofia de um instrumento de superação de controvérsias sem sentido. Por isso sua crítica tanto ao apriorismo cartesiano quanto ao positivismo. O primeiro por seu axiológico papel atribuído à dúvida, pois “[...] propõe-se que se deva começar duvidando de tudo, e diz-se que só há uma coisa de que não se pode duvidar, como se duvidar fosse tão fácil quanto mentir” (PEIRCE, 1955, p.256). Ao segundo, porque “[...] outros propõe que devemos começar observando ,as

primeiras impressões do sentido”, esquecendo que nossas muitas percepções são o resultado de elaborações cognitivas” (PEIRCE, 1955, p.256)

Ora, para Peirce, o começo em que a mente pensa é, sempre, carregado de “cognição já formada”, da qual não “[...] se pode despir mesmo se se quisesse” (PEIRCE, 1940, p.256). Isto não significa aceitar a “verdade” dessas cognições já formadas, mas simplesmente reconhecer sua existência e a circunstância de ter que tomá-las em conta na reflexão. A investigação (*inquiry*) então realizará a tarefa de despir da mente aquelas cognições sem significado real.

O pragmatismo de Peirce é antiCartesiano também porque recusa as cisões do tipo mente-corpo, etc. Nele o processo cognitivo não é um ato passivo no qual o exterior se projeta para a mente por meio da experiência ou das sensações, mas, ao contrário, empreendimento ativo no qual a mente criativa organiza, seleciona e se apropria do real sob a mediação dos símbolos, cujos significados resultam dessa interação. Esse “espírito ativo” articula a criatividade (abdução), o raciocínio (dedução) e a experimentação (indução) em práticas coletivas habituais. Não se busca com o pragmatismo os fundamentos absolutos do conhecimento, ou as verdades “a priori” – que, contudo, não podem existir antes da experiência, nem ignorar o fato da mediação simbólica do raciocínio –, mas regras diretoras do raciocínio. A maior delas é a de se compreender um objeto como sendo a totalidade concebível dos seus efeitos possíveis, que não se apoia na verdade absoluta da definição, mas na sua “eficácia” prescritiva do raciocínio.

Nesse sentido, ele anuncia a frase que poderia ser a divisa do Pragmatismo: “Nossa ideia de algo é nossa ideia de seus efeitos sensíveis (PEIRCE, 1955, p.31)¹³. Mais à frente, no mesmo texto, ele oferece mais claramente o procedimento necessário para atribuir o real significado aos conceitos: “[...] considere quais efeitos – que concebíveis poderes têm capacidade prática - nós imaginamos que tem o objeto de nossa concepção. Então, nossa concepção desses efeitos é a totalidade de nossa concepção do objeto.” (PEIRCE, 1955, p.31)

¹³ Similar a esta, em “ Conferências sobre o pragmatismo” (Peirce, 1980:7) ele afirma que “ Para determinar o sentido de uma concepção intelectual devem-se considerar as consequências práticas pensáveis como resultantes necessariamente da verdade da concepção; e a soma dessas consequências constituirá o sentido total da concepção”.

Em outras palavras, conforme síntese de Durant (1956, p.453) “Para encontrar a significação de uma ideia, diz Peirce, temos de examinar as consequências de ação para as quais essa ideia nos leva; de outro modo, a disputa sobre tal ideia poderá eternizar-se, sem nenhum fruto”.

Em “*How to make our ideas clear*”, Peirce oferece exemplos de como utilizar seu método para elucidar o significado de algumas ideias/conceitos. O conceito de peso, de força, velocidade e, por fim, os de realidade e verdade. Em relação à ideia de força, usada para “explicar todas as mudanças de movimento que os corpos experimentam, e como pensar sobre todos os fenômenos físicos” (PEIRCE, 1955, p.33), qual o significado de tal ideia? Para Peirce “Conforme nossa regra, nós devemos começar perguntando qual é o uso imediato da ideia de força; e a resposta é que nós assim respondemos pelas mudanças no movimento” (PEIRCE, 1955, p.33).

Embora claro e preciso, tal método de definição de significados permanece alheio a muitos, pois:

Em um trabalho recente muito admirado sobre Mecânica Analítica afirma-se que nós entendemos com precisão os efeitos da força, mas o que é a própria força nós não sabemos! Isto é simplesmente uma autocontradição. A ideia que a palavra força excita em nossa mente não tem outra função que afetar nossas ações, e essas ações podem não ter nenhuma referência à força além daquela dos seus efeitos. Consequentemente, se nós sabemos quais são os efeitos da força, nós sabemos cada fato implicado em dizer que uma força existe, e não há nada mais a saber. (PEIRCE, 1955, p.36)

Mais ilustrativo, contudo, é sua discussão sobre as noções de realidade e de verdade:

De outro lado, todos os seguidores da ciência são animados pela agradável esperança de que o processo de investigação, se suficientemente estimulado, daria uma solução certa para cada questão à qual ela se aplica. Um homem pode investigar a velocidade da luz estudando a conjunção de Vênus e a aberração das estrelas; outro pela oposição de Marte aos eclipses dos satélites de Júpiter; um terceiro pelo método de Fizeau; um quarto por aquele de Foucault; um quinto pelos movimentos das curvas de Lissajous; um sexto, um sétimo, um oitavo e um nono podem seguir diferentes métodos de comparar as medidas de eletricidade estática e dinâmica. No início eles podem obter diferentes resultados, mas, à medida que cada um aperfeiçoa

seu método e seu processo, os resultados movem-se regularmente em direção a um centro de destino. Assim com toda a pesquisa científica. Diferentes mentes podem expor os pontos de vista mais antagônicos, mas o progresso da investigação os conduz por uma força fora deles mesmos a uma e a mesma conclusão. Esta atividade do pensamento pela qual nós somos conduzidos, não para onde desejamos, mas para um pré-ordenado objetivo, é como a operação do destino. Nenhuma seleção de outros fatos para o estudo, nenhuma inclinação natural da mente, pode permitir ao homem fugir da opinião predestinada. Esta grande esperança é encorpada na noção de verdade e realidade. A opinião que está destinada a ter a concordância de todos que investigam é o que nós chamamos de verdade, e o objeto representado nessa opinião é o real. É desse modo que eu explicaria a realidade. Mas pode-se afirmar que este ponto de vista é diretamente oposto à definição que nós demos de realidade, na medida em que ela faz os caracteres do real dependentes do que é no final das contas pensado sobre ele. Mas a resposta a isto é que, de um lado, a realidade é independente não necessariamente do pensamento em geral, mas apenas do que você ou eu ou qualquer número finito de homens pode pensar sobre ela; e que, de outro lado, embora o objeto da opinião final dependa do que aquela opinião é, contudo, o que esta opinião é não depende do que você, eu, ou qualquer homem pensam. (PEIRCE, 1955, p.38/39).

3.2.1- Crenças, dúvidas e hábitos

Como vimos, em Peirce o hábito da mente estabelece que – ao contrário dos aprioristas – antes de se formular uma questão lógica, uma variedade de fatos já estão assumidos anteriormente (assume-se que existam previamente certos estados da mente, por exemplo, a dúvida e a crença e de que é possível a passagem de uma para a outra). Nesse sentido, o raciocínio é um *continuum*, um fluxo incessante do qual não podemos (nem queremos) nos desfazer para empreender a atividade do pensamento.

Por isso, o eixo central de Peirce não é a dúvida cartesiana, mas a crença. Não o indivíduo, mas o hábito praticado por muitos. Para ele, a crença não é um pré-conceito, nem uma situação momentânea que precede o correto pensamento. Em suas palavras:

A crença não é um modo momentâneo da consciência; é um hábito da mente essencialmente duradouro por algum tempo, e na maior parte das vezes (pelo menos) inconsciente; e como outros hábitos ele é (até que se depare com alguma surpresa que inicia sua dissolução) perfeitamente auto-satisfatório. A dúvida é uma espécie completamente oposta. Ela não é um hábito, mas a privação de um hábito. Ora, a privação de um hábito, para ser algo, deve ser

uma condição de atividade errática que de algum modo deve ser substituída por [outro] hábito. Entre as coisas que o leitor, como pessoa racional, não duvida, é de que ele não tem meramente hábitos, mas também que pode aplicar uma medida de auto-controle sobre suas ações futuras; o que não significa, contudo, que ele possa conceder a elas qualquer caráter arbitrariamente atribuído, mas, ao contrário, que um processo de auto-preparação tenderá a conceder à ação (quando a ocasião surgir), um caráter fixo, que é indicado e talvez toscamente medido pela ausência (ou fraqueza) do sentimento de auto-reprovação, cuja subsequente reflexão induzirá. Essa subsequente reflexão é parte da auto-preparação para a ação na próxima ocasião. Consequentemente, há uma tendência, sempre que a ação é repetida, para a ação aproximar-se indefinidamente para a perfeição daquele caráter fixo, que seria marcado pela completa ausência de auto-reprovação. Quanto mais proximamente isto é alcançado, menor espaço para o auto-controle haverá; e onde não há auto-controle é possível que não haja auto-reprovação. Estes fenômenos parecem ser as características fundamentais que distinguem um ser racional. (PEIRCE, 1955, p.257/8)

Para Peirce, o pensamento objetiva produzir crenças. A atividade mental é estimulada pela dúvida, curiosidade, necessidade, e induz à decisão de como agir sob as circunstâncias que produziram nossa dúvida/curiosidade etc. Ela acaba quando alcança uma crença. A crença é: a) algo de que temos consciência; b) ela dá lenitivo à irritação da dúvida; c) ela envolve o estabelecimento de um hábito (uma regra de ação), cuja aplicação gera mais dúvidas e mais pensamentos. O que o hábito é depende de quando (todo estímulo à ação deriva da percepção) e de como (todo propósito de ação produz um resultado sensível) ele nos faz agir.

No processo de conhecer, a atividade do pensamento busca criar, e não destruir, as crenças. A dúvida/o questionamento não pode ser o estado normal da mente, mas apenas um momentâneo estado que deve, logo, dar lugar a uma crença. Esta é um estado da mente cuja estabilidade depende de que as ações realizadas conforme elas sejam habituais, ou seja, carentes de reflexão sistemática. Somente quando ganham o automatismo do hábito e servem de ponto de partida irrefletido para as nossas ações a crença permanece inabalada. No entanto, aspectos da vida e experiência cotidiana, suficientemente recalcitrantes, podem conduzir ao questionamento da crença. Quando isto acontece, instala-se a dúvida, que nada mais é do que a inadequação ou inoperância da conduta habitual, o questionamento de sua adequação para lidar com os novos eventos disruptores. Mas a dúvida não conduz à ação por si mesma. A irritação e o mal-estar que produzem introduzem a investigação como recurso para supera-las. A investigação não destrói, mas, ao contrário, produz crenças. Entre uma dúvida (enraizada ela mesma em fatos pré-determinados) e uma crença opera aquilo que ele chamou, como vimos, de investigação (*inquiry*). Por meio dela se estabelece a opinião (crença). Assim;

A irritação da dúvida é o único motivo imediato para a luta para alcançar a crença. É certamente melhor para nós que nossas crenças devam ser tais que possam verdadeiramente guiar nossas ações de modo a satisfazer nossos desejos; e esta reflexão nos fará rejeitar toda crença que pareça não estar formada para nos assegurar esse resultado. Mas ela somente fará assim ao criar uma dúvida no lugar daquela crença. Com a dúvida, conseqüentemente, a luta começa, e com a cessação da luta ela termina. Por isso o único objetivo da investigação (*inquiry*) é o estabelecimento da opinião. Nós podemos fantasiar que isto não é suficiente para nós, e que nós procuramos não meramente uma opinião, mas a verdadeira opinião. Posta a teste esta fantasia, ela se mostra sem chão. Pois tão logo uma firme crença é alcançada nós ficamos inteiramente satisfeitos, seja a crença verdadeira ou falsa. E é claro que nada além da esfera do nosso conhecimento pode ser nosso objeto, pois nada que não afeta a mente pode ser o motivo para o esforço mental. O máximo que se pode sustentar é que nós procuramos por uma crença que nós pensamos ser verdadeira. Mas nós pensamos que cada uma das nossas crenças são verdadeiras e, de fato, é mera tautologia dizer isso. (PIERCE,1955, p.11).

Desse modo, conforme observou Atkins (2016), os conceitos de verdade e realidade derivam do encadeamento dos conceitos dos parágrafos anteriores, pois é verdadeiro o estado de crença permanentemente estabelecido e a realidade é a representação desse estado de crença. Mas assim definido, seriam verdadeiros os estados de crença estabelecidos por meios inapropriados? A resposta de Peirce é negativa e no artigo *The fixation of belief* ele apresenta os meios de investigação utilizados no passado e no presente e sua efetividade no estabelecimento de crenças.

3.2.2- As crenças e sua institucionalização

Para Peirce há quatro métodos de investigação para estabelecer/fixar nossas crenças. O primeiro é o método da tenacidade, por meio do qual o indivíduo estabelece a ideia (verdadeira ou falsa) que é sustentada/defendida por ele por meio da reiteração dessa ideia. “Constantemente reiterando-a a nós mesmos, estendendo-a sobre tudo a que pode, e aprender

a escapar, com desprezo e ódio, de algo que pode perturbá-la?” (PEIRCE, 1955, p.11).

Segundo Peirce esse é um método individual e:

Este método simples e direto é realmente adotado por muitos homens. Eu me lembro de uma vez ser solicitado a não ler um certo jornal a fim de que ele não pudesse mudar minha opinião sobre o livre-comércio. „Com receio de que eu fosse ludibriado pelas falácias e relatos falsos“ foi a forma de expressão „você não é“ meu amigo disse um especial estudante de economia política. Você pode, por isso, facilmente ser enganado pelos argumentos falaciosos sobre o tema. Você pode, se ler este jornal, ser levado a crer na proteção. Mas você admite que o livre-comércio é a verdadeira doutrina e não deseja acreditar que ela não é.

Um comentarista observou (TAYLOR, 2002, p.01) que no método da tenacidade “[...] os fatos e experiências que estão em desacordo com a crença de alguém são descartadas em favor daquelas com a qual ele se sente mais confortável”. Apesar disso, o problema do método da tenacidade é o de que nem todos os outros indivíduos pensam como nós e, por isso, ela engendra potencialmente a percepção de que as crenças alheias podem ser iguais ou melhores do que as suas próprias, minando sua confiança nela (dúvida). O problema então é de como fixar a crença pela comunidade.

O segundo é o método da autoridade – no qual uma instituição (a Igreja, por exemplo) é criada para conservar uma crença nas pessoas, reitera-la perpetuamente, e ensiná-la aos mais jovens; tendo ao mesmo tempo o cuidado de evitar que doutrinas contrárias sejam ensinadas, defendidas ou expressas. Tal método recorre a elementos de coerção, violência, e mesmo horror (inquisição), para conformar o indivíduo à crença, e mantê-la protegida. Apesar dessas características, tal método é bastante eficiente e duradouro, de modo que “Ao julgar este método de fixar crenças, que pode ser chamado o método autoritário, devemos, em primeiro lugar, admitir sua imensurável superioridade mental e moral em relação ao método da tenacidade” (PEIRCE, 1955, p.14). A fragilidade desse método reside em que, embora geral em seu alcance, ele não pode ditar o conteúdo de todas as crenças, gerando fissuras em seu edifício. Isso porque “Uma vez que as pessoas formam suas opiniões de muitas diferentes e complexas maneiras, eles terão de fazer isso por meio de algum outro método, um método que em alguns casos competirá com o método oficial” (TAYLOR, 2002, p.02). Ademais, conforme observou Atkin (2016, p.04) “o método pode fazer muito pouco sobre as visões de

outras comunidades que, assim como perspectivas conflitantes devem levar a dúvida ao nível individual, levantará questões sobre a estabilidade dessas crenças comunalmente ditadas”.

O terceiro método é o apriorístico, por meio do qual se busca conciliar a crença e as causas naturais, harmonizando-as. Sua força reside em agradar à razão e de apelar à racionalidade, pois *“se elaborarmos um sistema de pensamento bastante completo e consistente, muita gente pensará que ele é verdadeiro, só pelo fato de ser racional e de não conter contradições internas”* (VAN WESEP, 1966:416). Ele surge porque – reagindo ao método autoritário – alguns indivíduos que possuem um tipo mais amplo de sentimento social irão manifestar insatisfação com o método autoritário, comparando as crenças deste com crenças diferentes em outros países. Isto produz um ímpeto para mudar (dúvida) e construir nova crença. Tais homens são os filósofos metafísicos. Para Atkin (2016) o método apriorístico é “[...] uma abordagem racionalista que opera a partir de princípios assumidos ao invés de fatos da experiência”. Essa é justamente sua fraqueza, pois apesar de construir crenças elegantes e sofisticadas “[...] elas estão divorciadas do mundo e são simplesmente questão de gosto”.

Por fim, o último método de fixar crenças é o científico, praticado pela comunidade de cientistas. Peirce descreve – tomando talvez como modelo e tendo por referência seu próprio exemplo como físico e matemático “experimentalista” – como os cientistas produzem seu conhecimento. Na Ciência, ele diz:

Ao invés de se buscar na obra alheia os equívocos do começo ao fim, os investigadores cooperam entre si, apoiam-se uns nos ombros dos outros e multiplicam resultados incontestáveis; onde cada observação é repetida, e observações isoladas duram pouco; onde toda hipótese que mereça atenção é sujeita a severo mas justo exame, e somente depois que as previsões às quais ela conduz tenham sido notavelmente sustentadas pela experiência é confiada a todos, e mesmo assim provisoriamente. Onde um passo em falso raramente é tomado, mesmo a mais faltosa daquelas teorias que ganhavam ampla crença, sendo verdade em sua principal previsão experiencial (THE ESSENTIALS OF PRAGMATISM, p.253).

Atkin (2016) defende o ponto de vista de que é no método científico de fixação de crenças que se deve buscar, em Pierce, a verdade e a realidade. Pelos motivos expostos anteriormente, os demais métodos de fixação de crenças são falhos e limitados; no entanto, a

ciência possui os atributos capazes de produzir a verdade derivada da investigação da realidade. Para isso, os procedimentos da ciência podem ser decompostos em três estágios: abdução-dedução-indução. O método científico em Pierce abarca a totalidade dos estágios, mas tem início com a abdução.

Por abdução Pierce entende “[...] o processo de formar hipóteses explicativas. É a única operação lógica à introduzir ideias novas; pois que a indução não faz mais que determinar um valor, e a dedução envolve apenas as consequências necessárias de uma pura hipótese” (PEIRCE, 1980, p.46). Atkin (2016) definiu-a como a atividade de investigação na qual são formuladas e selecionadas as hipóteses que guiarão as demais etapas da investigação até que se alcance e confirme (ou não) a verdade de uma proposição (crença). A etapa da abdução utiliza os recursos da criatividade e ousadia, pois “A inspiração abdutiva acontece em nós num lampejo. É um ato de insight, embora extremamente falível” (PEIRCE, 1955, p.51), e também porque as possibilidades explicativas de um fenômeno que instaura a condição da dúvida são amplas e quase ilimitadas. Como não se perder nessa amplitude? Selecionando as hipóteses mais adequadas. Por que meios? Pela economia de pesquisa que, segundo Atkin (2016, p.07) é:

Algo muito semelhante à análise de custo-benefício. O custo, no nível básico, deve ser tomado como o gasto de tempo e dinheiro. O benefício, ou o retorno sobre esse custo, deve ser visto em termos da adição ao conhecimento e efeito amplo das hipóteses que demonstrar ser verdadeira (ou falsa). Por exemplo, simplicidade e precisão são vistas como benefícios. Outros benefícios tais como ter o equipamento para testar também contaria em favor da seleção de uma hipótese. Esta noção de benefício é ampla e provavelmente descartaria candidatas que pareceriam intuitivamente corretas (porque o custo de testar seria muito alto) assim como sugeririam a seleção de hipóteses que pareceriam na superfície ser equivocadamente orientadas. Tal hipótese equivocadamente orientada pode ser barata, rápida, fácil e descarta a totalidade de outras possibilidades a ser provada (ou não). Nossa escolha de uma hipótese para teste não precisa ter nada a ver com nossas crenças sobre sua correção; no lugar disso, devemos considerar como estabelecer a confiabilidade, de um modo ou de outro, na maneira como o teste possa contribuir para nosso conhecimento.

O segundo estágio de produção da ciência é a dedução, cuja importância se desdobra em dois momentos. No primeiro, chamado de dedução corolrial (ATKINS, 2016), para outorgar consistência lógica e clareza a nossas hipóteses. No segundo, a dedução teoromática

(ATKINS, 2016), para permitir a derivação de previsões que serão submetidas à experimentação. Juntos, eles constituem a integridade do estágio dedutivo, pois (ATKINS, 2016, p.09):

Antes que possamos fazer conjecturas e previsões sobre nossas hipóteses (ou deduções teomáticas), devemos primeiro fazer deduções de nossos termos internos (deduções corolarias) claras e consistentes. Antes de fazer nossas criativas previsões teomáticas devemos realizar deduções corolarias para fazer com que as proposições nas quais estamos trabalhando para nossas previsões sejam seguras e logicamente consistentes internamente. Desse modo, nós criamos e selecionamos hipóteses para teste, deduzimos previsões para seus efeitos e achamos que sabemos o que esperar deles; então devemos submeter as hipóteses ao teste empírico e ver se todas as nossas abduções e deduções ajustam-se ao mundo.

O terceiro e último estágio da atividade científica é a indução, que é simplesmente a etapa de confirmação ou refutação das hipóteses. Este estágio é quantitativo por natureza, o que exigiu de Peirce uma abordagem estatística por meio da probabilidade. Não trataremos desse tópico complexo e polêmico da obra de Peirce, limitando-nos a observar que para ele o teste de hipótese exige uma série longa de frequências relativas para a probabilidade dos eventos analisados uma vez que ele adota a chamada “lei fraca dos grandes números”, que afirma a tendência das amostras exibirem padrões semelhantes da população das quais foram retiradas (ATKINS, 2016, p.11):

Em síntese, podemos extrair da discussão de ciência em Peirce as seguintes conclusões:

1. A atividade científica é realizada socialmente, no sentido de que: a) materialmente conta com o auxílio de vários investigadores que cooperam entre si; b) seus resultados/conclusões são expostos/apresentadas ao juízo de outros; c) estes avaliam a robustez da contribuição, e quando a julgam válida, tornam-se atores da sua divulgação e aceitação. Dai a importância da linguagem e do vocabulário científico que, por constituir-se de símbolos e signos, requer precisão e clareza;

2. Os resultados da ciência são válidos sempre provisoriamente, enquanto fatos e descobertas não invalidem o consenso (crença) dos cientistas firmados conforme o item anterior. Nesse sentido, a filosofia de Peirce é falibilista¹⁴;

3. O recurso à observação, experimentação e à ação filiam a lógica de Pierce no campo vasto das teorias realistas, que simplesmente reconhecem a existência da realidade objetiva independentemente da consciência do sujeito. Conforme Bazzoli (1999, p.64)

[...] o método científico é aquele que, animado pelo desejo do conhecimento, parte do postulado da existência das realidades: existe alguma coisa „cujas características não dependem da ideia que se possa ter delas“ e sobre a qual o pensamento do indivíduo não afeta. Este realismo peirceano, o qual os especialistas sublinham que é a hipótese ontológica essencial de sua filosofia, sustenta, contra o nominalismo, que os objetos existem fora de nosso pensamento mas, à diferença do realismo empirista clássico, que o real somente é acessível por meio de signos (a representação cognitiva é ativa); o problema é, pois, o de fazer alcançar nosso pensamento sobre os objetos reais.

3.3- John Dewey, transações e ação reformadora

3.3.1- A experiência como método

Dos pragmatistas, Dewey foi aquele que mais contribuiu para a divulgação e projeção internacional dessa abordagem filosófica, seja por meio de prolixa produção científica e literária [um comentarista (HILDEBRAND, 2013) ao fazer o balanço dessa produção contabilizou o seguinte: 32 livros publicados, 605 artigos ou ensaios, 126 resenhas e 233 trabalhos diversos, tais como prefácios, apresentações, panfletos, capítulos de livros,

¹⁴ Levi (2004, p.240), no entanto, contesta esse tipo de afirmação, já que para ele “[...] quando Peirce evidencia o falibilismo, ele não quer dizer com isso que suas crenças atuais podem ser falsas, mas que ele pode mudar suas crenças atuais por boas razões. As duas afirmações são muito diferentes”. A partir dessa observação ele argumenta que o mais adequado seria classificar o filósofo pragmatista como um corrigibilista porque “os pragmatistas que insistem em rejeitar o falibilismo e sustentam o corrigibilismo afirmam que nós podemos desdenhar dos pontos de vista de um interlocutor porque não temos dúvidas de que suas crenças são falsas e seus valores deploráveis. Mas quando os pontos de vista do interlocutor oferecem de algum modo uma boa razão para mudar nossa mente, eles merecem respeito” (250).

relatórios de trabalho etc., seja por meio de palestras, entrevistas e o engajamento militante com causas que anteciparam em algumas décadas a figura do intelectual engajado personificada, por exemplo, por Jean Paul Sartre e o existencialismo.

O pragmatismo de Dewey bebeu de várias fontes, mas principalmente de Darwin e James. Do primeiro absorveu a concepção de que não há formas físicas ou conhecimentos fixos, definitivos, finais, mas mudança permanente, o que, do ponto de vista da filosofia, emancipou a mente de cânones rígidos e a fez mergulhar na experiência como origem e resultado do conhecimento. Em Darwin, a experiência era um processo de mudança orgânico e transacional. De James, Dewey aproveitou a noção da experiência como momento moral, isto é, que importa para alguém único (HILDEBRAND, 2013). Isto permitiu-lhe, ao estreitar o pragmatismo de Peirce, “[...] estabelecer um critério para a definição da verdade das nossas ideias segundo elas determinem cursos particulares de ação” (RODRIGUES, 2008, p.200).

O início sobre o qual é construída a reflexão de Dewey é a crítica ao dualismo mente-corpo, matéria-ideia, pensamento-ação, contida na tradição cartesiana. Ele a chamou de “modelo espectador do conhecimento” e a recusou por supor um sujeito do conhecimento “desinteressado”, capaz de, por meio de operações mentais exclusivas, isoladas, refletir a realidade na mente, isto é, conhece-la. Para Dewey, contudo, o sujeito que conhece é interessado, ou seja, é uma criatura dotada de propósitos e engajada em sua materialização num ambiente constituído por processos contínuos. O sujeito está imerso na natureza e sociedade e com elas intercambia. Daí que os problemas filosóficos são abordados como resultados do processo transacional (e não sensorial ou racional) entre organismo e ambiente (HILDEBRAND, 2013, p.63).

A epistemologia de Dewey agregou e fez avançar a crítica de Kant do empirismo e do racionalismo, ao negar-se a atribuir um lugar original aos conceitos e percepções, postulando, ao contrário, que mente e natureza estão juntos na criação do conhecimento. Mas avança em relação ao filósofo alemão ao discordar quando este: 1) sugere que o conhecimento deva ser certo; 2) que intelecto e natureza são categorias distintas; 3) que um reino de coisa-em-si pode ser suposta.

Para Dewey embora o significado – aquilo que tomamos por real - chegue a nós como compreensível, relacionado, antecipado, sentido – isto não exige como pré-requisito uma sofisticada maquinaria de categorias e *a priori* para o significado. Do mesmo modo, o

significado não se origina de sensações passadas ou estruturas inatas, mas da perspectiva em relação a objetivos futuros, propósitos e significados projetados. De acordo com um dos seus comentaristas (HILDEBRAND, 2013, p.10):

Esta ideia – de que o significado emerge da co-penetração do futuro e presente – é talvez o avanço chave que o pragmatismo faz em relação a Kant e a epistemologia dos primeiros modernos. As ideias têm significado baseado em seu poder para controlar, prever ou guiar o curso da ação futura, e não por refletir estaticamente a „realidade“ (seja sensorial, seja conceitual). Como uma teoria do significado pela ação, o pragmatismo, como o filósofo ativo que o manuseia, inclina-se para a frente. Desse modo o instrumentalismo de Dewey rejeita a epistemologia moderna e - substituindo o sistema centrado na mente de Kant por um descentralizado, dinâmico e ecológico - produz uma „reversão comparável a revolução copernicana“. Não mais apenas um produto da evolução, a inteligência assoma agora como equipamento e instrumento que guia ativamente as criaturas em evolução. Como uma epistemologia, o instrumentalismo está completamente à vontade dentro do naturalismo.

Dewey herdou do pragmatismo a concepção de que o significado de um conceito deve ser explicado tendo em conta suas implicações específicas e futuras sobre as consequências práticas. Aquelas implicações justificam algumas posições sobre o que irá ou deveria acontecer, tornando claro que fatos implicam valores. Uma característica da filosofia de Dewey decorre do que foi dito. Foi chamada de melhorismo por Hildebrand (2013) e diz respeito a um ponto de vista que afirma ser um erro lógico e moral declarar que a vida presente ou futura é perfeitamente boa ou perfeitamente ruim.

A contribuição de Dewey para a reflexão sobre a natureza do conhecimento científico amadureceu ao longo de sua vida intelectual e apareceu condensada principalmente em seus últimos escritos. Neles ele enfatizou a natureza eminentemente transacional da ciência, isto é, a vinculação da ciência com o contexto natural e social da qual ela emerge como um corpo teórico-abstrato. Ao fazê-lo, distinguiu-se do ponto de vista que divorciava a ciência e a experiência cotidiana. Para ele, a experiência liga as partes separadas pela tradição, tornando contínua a atividade de conhecer.

A experiência tem duas dimensões, uma ativa e outra passiva, ambas conectadas. A ativa é tratada como investigação (*trying*) e está vinculada à experimentação; a passiva é consequência (*undergoing*) e remete à adaptação aos resultados do experimentar. A

experiência é a ação intencional que se desdobra em consequência por meio da interação entre as duas dimensões ativa e passiva. Conforme Dewey (1964, p.139):

Quando experimentamos algo nós agimos sobre ele, fazemos alguma coisa com ele; então sofremos ou aguentamos as consequências. Fazemos algo à coisa e ela, em compensação, nos faz algo: tal a combinação peculiar. A conexão dessas duas fases da experiência mede o êxito ou o valor da experiência. A mera atividade não constitui a experiência. Ela é dispersa, centrífuga e dissipadora. Experiência como investigação envolve mudança, mas a mudança é transição sem significado a menos que conscientemente conectada com a onda de retorno das consequências que dela fluem. Quando uma atividade é continuada em resultado de consequências, quando a mudança feita pela ação é refletida numa mudança feita em nós, o fluxo simples é carregado de significação.

Ao investigar a metodologia científica, Dewey mira o exame – não de modelos dedutivos abstratos ou princípios normativos que (à moda de Popper) garantiriam a natureza “científica” do conhecimento – do modo como a ciência é praticada e lhe é atribuído significado científico.

A ciência inicia pela “criatividade intelectual”, isto é,

[...] a criação e significado científico exige uma criatividade intelectual que vai além daquilo que é diretamente observável. Sem tal estrutura de significado não há mundo científico e não há objetos científicos. A criatividade da ciência implica numa radical rejeição do ponto de vista do espectador passivo do conhecimento e a introdução do agente criativo, ativo, que por meio dos significados ajuda a estruturar os objetos do conhecimento e que assim não podem ser separados do mundo conhecido. Um foco em tal criatividade revela vários traços essenciais do método científico que permeia a estrutura da sua distintivamente pragmática visão de mundo. (ROSENTHAL, 2004, p.153)

Segundo Dewey (1946, p.505) “[...] em nosso procedimento geral de investigação não se faz nenhuma separação radical entre aquilo que é observado e o observador, como é comum nas epistemologias e construções psicológicas padrões”. Desse modo, o conceito de transação define a situação na qual a relação observador-fato observado apresenta-se como um *continuum*, em que embora preservada a distinção de cada um dos pólos, a ação de

investigar perturba/altera a condição da coisa observada e esta, por sua vez, modifica a percepção do próprio fato.

Ele mostra, então, por meio do recurso à história da prática científica que prenuncia Kuhn como a descoberta científica altera e preserva, ao mesmo tempo, a percepção herdada, ampliando, no entanto, a própria possibilidade metodológica. Seu modelo é a física moderna, a da relatividade e das partículas subatômicas, nas quais estão contidas as características da investigação científica como transação.

Assim, para Dewey, a experiência humana não é o ponto de partida do conhecimento científico de cuja matéria bruta se selecionava, por meio da abstração, os elementos qualitativos que já tinham significado antes de ter início esta operação. O retorno dos conceitos ao estado bruto de onde vieram não é direto e sem consequências, pois a investigação prévia dota o investigador de categorias científicas portadoras de novos significados.

3.3.2- O declínio do liberalismo e a “democracia deliberativa” de Dewey

Nesse tópico, pretende-se dar ênfase sobre a dimensão “política” das ideias de Dewey. Isto é relevante, embora seja difícil afirmar categoricamente, acredita-se que uma das fontes que nutriu a concepção de política e de democracia de Commons foi próxima daquele liberalismo progressista assumido por Dewey – que ele mesmo definiu como a posição de um “socialista democrático”. Entender a ação política em Dewey implica em compreender sua concepção de liberalismo, que, conforme tentaremos mostrar, nada tem a ver com a definição corrente dessa filosofia política.

Em dois ensaios, publicados em 1935 e 1939, Dewey apresenta os contornos da sua filiação política. Em “Liberalismo e ação social” (1935) ele procura recuperar os três valores-guias do ideal liberal: o da liberdade; o do desenvolvimento das capacidades inerentes dos indivíduos, tornado possível pela liberdade; o da função central da inteligência livre no estudo, discussão e expressão. Ele observou, contudo, que “[...] os elementos adventícios que se acrescentaram a esses valores deram a cada um desses ideais coloridos tais que os tornaram

impotentes ou distorcidos quando surgiram os problemas de organização social”. É a partir daí que ele narra, na primeira parte do ensaio, as desventuras do liberalismo.

A história do liberalismo revela, segundo Dewey, as vicissitudes de valores-guias que conduziram a ação humana no sentido de transformar a realidade. Ao fazê-lo – e o resultado do seu êxito – o próprio liberalismo se modificou e, de força transformadora, tornou-se reforço do *status quo*. Amparado na ideia de direitos individuais naturais, isto é, anteriores à sociedade política, entre os quais o da liberdade, os primeiros liberais (e o seu liberalismo) investiram antes de tudo contra o Estado (absolutista) que então encarnava o poder do *status quo* feudal. A liberdade desse primeiro liberalismo era, portanto, a liberdade política contra todo tipo de restrição e constrangimento da sociedade política. Para Dewey (1970, p.17) “Os pontos importantes da versão do liberalismo que nos dá Locke são os de que os governos são instituídos para proteger os direitos individuais, que preexistem à organização política das relações sociais”.

Essa versão do liberalismo fundou duas perspectivas: a de que os direitos naturais são superiores ao direito positivo e o de que o indivíduo (e, por consequência, o individualismo) é o centro da análise e ação e opõe-se a toda ação social organizada. Esse liberalismo (DEWEY, 1970, p.18):

[...] sustentava o primado do indivíduo sobre o Estado, não somente no tempo como na autoridade moral. Definia o indivíduo em termos da liberdade de ação e de pensamento já misteriosamente possuída por ele, sendo a única função do Estado, a de salvaguardá-la. Também a razão fêz-se um dote inerente do homem, que se exprimia nas relações morais dos homens entre si, mas que essas relações não sustentavam nem desenvolviam. Disto resultou conceber-se, como o grande inimigo da liberdade individual, o governo, devido à sua tendência de traspasar as liberdades inatas dos indivíduos. O liberalismo ulterior herdou essa concepção de um natural antagonismo entre governante e governado, interpretando como a oposição natural entre o indivíduo e a sociedade organizada.

Desse modo, o primeiro liberalismo era essencialmente político. Mesmo quando Locke, por exemplo, elegia a propriedade originada do trabalho como direito natural, sua intenção era proteger a propriedade já possuída pelo indivíduo das arbitrariedades do Estado. O significado prático do primeiro liberalismo foi o de libertar o indivíduo da atuação arbitrária dos governantes.

Quando o sistema econômico se assentou na indústria, o liberalismo sofreu sua primeira alteração substantiva, pois “O inimigo já não era a atuação arbitrária dos governantes. Era todo o sistema da lei comum e da prática judiciária em sua oposição à liberdade de trabalho, de investimento e de troca e comércio” (DEWEY, 1970, p.20). Adam Smith foi seu arauto. Nos seus termos, o que Smith fez foi subordinar a atividade política à econômica, pois ele ligou as antigas leis e direitos naturais às leis da produção e distribuição e deu à primeira concepção de razão um significado novo. A tendência natural à troca livre de qualquer restrição ou constrangimento conduziu o indivíduo a especializar-se e o efeito disso era disponibilizar – sem qualquer intenção ou ordenamento – maior bem-estar social. Assim,

[...] sob a influência da Revolução Industrial, o velho argumento contra a ação política como um agente social assumiu um novo aspecto: não era apenas uma invasão da área de liberdade individual, mas, na realidade, uma conspiração contra as causas que originavam o progresso social. A ideia de Locke das leis naturais fez-se muito mais concreta e ganhou uma significação mais imediatamente prática. A lei natural continuava a ser considerada como algo de muito mais fundamental do que a lei feita pelo homem, coisa artificial comparada com a da natureza. Mais importante, porém, é que as leis naturais perderam seu remoto significado moral. Identificavam-se com as leis da livre produção industrial e da livre troca comercial (DEWEY, 1970, p.21)

Mas então os deletérios efeitos sociais da industrialização – principalmente na Inglaterra- produziram nova mudança no liberalismo enquanto filosofia social. “Ele dissociou-se progressivamente da crença no *laissez-faire* e integrou-se no movimento pelo uso da ação governamental na ajuda aos desfavorecidos economicamente e no alívio das suas condições” (DEWEY, 1970, p.31). O romantismo – com suas raízes conservadoras- também afetou na mudança do liberalismo. O resultado é que, entre o final do século XIX e o início do XX, o liberalismo trincou-se em tendências contraditórias, e paralisou-se na indecisão entre a apologia do status quo existente e o seu compromisso ideal: o de prover as condições para que as massas de indivíduos tenham real liberdade.

Na superação desse impasse está o cerne da dimensão política da filosofia de Dewey. Sem ilusões quanto à possibilidade do liberalismo entregar a liberdade individual real presente em seu ideal humanista, Dewey defendia a radicalização da democracia. Ele pensava que tal tipo de democracia somente poderia existir se repousasse nos ombros de cidadãos

educados (dai o papel especial da educação e da escola) com valores cívicos, com apetite para conhecer, disposição para o diálogo e capacidade de mudar o mundo pela ação intencional.

A concepção de ciência de Dewey, que faz do conhecimento o resultado da diversidade de indivíduos em cooperação e de métodos e abordagens, se articula com sua concepção de democracia política. O termo mediador de ambos sendo aquele que Posner (2004, p.171) – ao interpretar Dewey – chamou de “democracia deliberativa”, caracterizando-a como:

Democracia política concebida não apenas como uma luta de vontades e interesses, ou como uma agregação de preferências (a concepção Benthamista de democracia), ou simplesmente como controle sobre os funcionários públicos, membros eleitos e equivalentes, que são os governantes reais (a concepção de Schumpeter da democracia) – nenhuma dessas seria epistemologicamente robusta-, mas como os conjuntos de diferentes ideias e abordagens e a seleção do melhor através do debate e discussão.

3.4- O evolucionismo de Commons: a seleção artificial

Darwin foi uma influência importante para todo o pensamento social do século XIX e inícios do XX. A razão fundamental para isso foi que sua teoria da evolução das espécies teve um efeito libertador sobre a filosofia e os pensamentos Ocidentais, que viam virtude nos padrões fixos e imutáveis, e que por isso repudiavam a mudança como defeito. Darwin pôs tudo isto a perder, pois para ele o que é hoje estabelecido originou-se de processos passados (que tem origem) e deixará – no futuro – de ser como no presente. Tudo é transitório, mutável e caminha para frente, embora sem padrões predeterminados. Tal perspectiva fez mudar a lógica do conhecimento e o tratamento dado à moral, à política e à religião.

De fato, o evolucionismo proposto por Darwin é radical e incômodo porque afirma, entre outras coisas, que não fomos criados, mas evoluímos de outras espécies. Assim Darwin anunciou na introdução à Origem das espécies que:

Ao considerar a origem das espécies, concebe-se perfeitamente que um naturalista, refletindo sobre as afinidades mútuas dos seres orgânicos, sobre

suas relações embriológicas, sua distribuição geográfica, a sucessão geológica e outros fatores semelhantes, pode chegar à conclusão de que as espécies não foram criadas independentemente, mas que descenderam, assim como todas as variedades, de outras espécies (DARWIN, Introdução, p.15)

Ainda, segundo Darwin, as espécies estão em constante modificação, pois o processo de adaptação e transmissão de caracteres estende para o futuro imprevisível as formas evolutivas. Nesse sentido, ele pôde afirmar:

Estou completamente convencido de que as espécies não são imutáveis e de que as que pertencem ao que se chama mesmo gênero são descendentes diretos de alguma outra espécie, geralmente extinta, da mesma maneira que as variedades reconhecidas de uma espécie são as descendentes desta. Além do mais, estou convencido de que a seleção natural foi o meio mais importante, mas não o único, de modificação. (DARWIN, introdução. p.17)

Em seus traços mais gerais, a formulação de Darwin afirma que os indivíduos de uma espécie diferem na morfologia, fisiologia e comportamento (o ponto de partida da evolução é a diversidade de indivíduos numa mesma espécie/população); supõe que parte dessa variação é transmitida a herdeiros e que, em média, os filhos tendem a se assemelhar aos pais mais do que aos demais indivíduos na população (hereditariedade- mecanismo de transmissão/reprodução). Adicionalmente, afirma que os organismos possuem uma enorme capacidade para aumentar em número, originando muito mais filhotes do que a quantidade daqueles que efetivamente podem crescer e reproduzir-se. Portanto, deve haver competição entre os indivíduos por recursos escassos, tais como alimento, parceiros sexuais e locais para viver (incongruência entre capacidade de procriação e ambiente natural). Como resultado dessa competição, algumas variantes irão deixar mais prole do que outras. Estas irão herdar as características de seus pais, e, assim, mudanças evolutivas ocorrerão por seleção natural (mecanismo de ajuste e seleção- automático e endógeno). Por consequência da seleção natural, os organismos tornam-se adaptados ao seu ambiente. Os indivíduos selecionados serão aqueles mais capazes de encontrar alimento e parceiros sexuais, evitar predadores, etc. (KREBS, J.R; DAVIES, N.B, 1996).

Essas ideias foram transpostas para a arena das ciências sociais por Herbert Spencer, autor que influenciou grandemente o pensamento social na segunda metade do século XIX. A sombra intelectual de Spencer projetou-se em especial sobre os EUA “[...] onde de 1860 a

1903 mais de 386.000 dos seus livros foram vendidos” (HODGSON, 1996, p.80). Sua perspectiva evolucionária é mais lamarckiana do que darwiniana porque atribui ao ambiente um protagonismo maior do que à mutação e à seleção (HODGSON, 1996, p.84). Spencer parte da crença no progresso segundo a qual o caminho da humanidade se faz por etapas – sempre da inferior para a superior- que conduzem à perfeição e harmonia da sociedade. O fundamento dessa trajetória era a tendência do homogêneo se tornar heterogêneo, uma vez que “[...] o homogêneo é inerentemente instável, não podendo permanecer nesse estado porque os diferentes efeitos de forças persistentes sobre várias partes do homogêneo têm causas diferentes, as quais levam a um desenvolvimento futuro” (TIMASHEFF, 1971, p.52).

Com fundamento numa ontologia atomista (HODGSON, 1996), Spencer articulou o individualismo com uma perspectiva otimista da evolução social cujo estado final ficava-se nas estruturas de uma sociedade capitalista de *laissez-faire*. Fato que fez Hodgson (1996, p.93/94) observar nesses termos o efeito radicalmente distinto dos evolucionismos de Darwin e Spencer:

No início da sua carreira, Spencer foi celebrado como um radical ao endossar o dinamismo industrial e se opor à rigidez da aristocracia britânica. No fim ele revelou-se um conservador defensor do *laissez-faire*, opositor de muitas reformas sociais e temeroso do crescimento do poder do Estado associado com o crescimento potencial de um capitalismo cada vez mais regulado. É de fato notável que a doutrina evolucionária que pareceu em suas origens ameaçar a religião estabelecida e a concepção reinante da ordem social e natural se transformasse em uma arma para ser usada contra o intervencionismo ou o igualitarismo. Apesar de ter feito uma contribuição importante e original, Spencer foi um dos primeiros a submeter a teoria evolucionária a tais propósitos apologéticos, e sua influência ainda contamina as concepções populares da evolução dos dias de hoje.

A concepção da “sobrevivência do mais apto” de Spencer desembocou no darwinismo social do quarto final do século XIX, que compreendia a sociedade do mesmo modo como a natureza: indivíduos e grupos disputavam o acesso e controle sobre recursos escassos, sobrevivendo apenas os mais aptos. É nesse contexto e contrapondo-se ao darwinismo social que irá se constituir a perspectiva evolucionista de Commons.

É possível, como sugere Hartes Jr (1962), que o interesse de Commons pelo evolucionismo derive da influência paterna: o pai de Commons foi um *quaker* entusiasta de

Darwin e discípulo do evolucionismo social de Spencer. Apesar disso, o evolucionismo de Commons se contrapôs, na sua origem, ao darwinismo social, muito em voga na época. Como se viu, este produzia analogias para a sociedade com a seleção natural utilizada por Darwin para estudar as espécies na natureza. Na sua vertente spenceriana, a seleção natural opera com a mesma força e objetivos na sociedade: produzir por meio da competição entre os indivíduos da mesma espécie - que disputam recursos escassos para sua reprodução - a seleção daqueles mais aptos socialmente.

Commons já em um artigo de 1897 recusa tal analogia, chamando a atenção para o fato de que a seleção “[...] envolve intenção e pertence à razão humana” (COMMONS, 1996). De fato, para ele: 1) à diferença de animais e vegetais, os homens são seres volitivos, isto é, dotados de vontade e capazes de fazer escolhas morais e; 2) a seleção natural é inadequada como metáfora porque a adequação do mais apto não produz, necessariamente, a seleção de padrões morais e de conduta mais elevados. Sendo assim, ao reconhecer a força da seleção natural nas questões sociais o evolucionismo à la Spencer congela e naturaliza em fatalismo o quadro social de desigualdade, pobreza e decadência moral, e isenta a sociedade de responsabilidade pelos destinos dos seus membros individuais. Contrário a esta visão, Commons afirma desde seus primeiros textos que:

O fato de que sou dependente para as vestes que uso, não do indivíduo do qual as compro, mas de milhões de indivíduos que trabalham em cooperação espalhados por toda nossa nação, com mais ou menos harmonia, ensina-me que é este organismo, a sociedade, que determina minha prosperidade ou meu infortúnio. Se posso devotar-me a literatura e ciência, se posso venerar Deus em meio a belas e inspiradoras cercanias, é porque a sociedade cuida das minhas necessidades corporais e deixa minha mente livre para coisas mais nobres. A sociedade me dá minhas oportunidades; eu sou responsável apenas pelo uso que delas faço. (COMMONS, 1996, p.14).

Por isso sua opção pela metáfora da “seleção artificial”, proposta por Darwin na primeira parte da *Origem das Espécies*. Ela lhe permitia conciliar o processo de mudança social com a deliberação humana. Em suma, de compreender a mudança social como a evolução constante de instituições atuais a partir das suas antecedentes por meio de processos de seleção artificial daqueles costumes melhor adaptados às condições materiais de escassez e capazes de dirimir os conflitos humanos deles derivados.

Essa proposta divergia daquela defendida por Veblen. Este - para tentar superar o componente teleológico presente tanto na economia do *mainstream* quanto no marxismo – aceitou a metáfora da seleção natural nos processos de mudança institucional. Por se originarem de causas “cegas” e não intencionais, tais processos deixavam abertas as consequências e resultados das interações humanas. Mas deixava vazia a explicação do papel da escolha no processo evolutivo (RUTHERFORD, 1983).

Em Commons a evolução era das sociedades humanas e a seleção buscada era a artificial, pois diferentemente dos processos de seleção natural que atuava sobre indivíduos animados e inanimados que não são dotados de vontade e capacidade de escolha e ação, os homens o são¹⁵. Desse modo, a seleção artificial de Commons introduz o “propósito humano” nos processos evolutivos das sociedades. Conforme observou Bazzoli (2000, p.68):

Assim, a seleção natural descreve um processo de adaptação a um dado ambiente, um processo que está fora do controle dos organismos, ao passo que a seleção artificial descreve os efeitos da operação da vontade humana, que podem alterar seu ambiente e tentar controlá-lo por meio do uso da inteligência.

Ao reconstruir a abordagem da seleção artificial em Commons, Bazzoli (2000) demonstrou que ela enfrentou com criatividade os problemas de como se origina a mudança social e de como são selecionadas as instituições sociais. Em relação à origem, a resposta de Commons afirma que a novidade e a mudança institucional provêm da diversidade de ações

¹⁵ Commons (2004, p.120) expressou-se acerca disso nos seguintes termos: As teorias do “equilíbrio”, ou melhor, do equilíbrio automático ou teorias moleculares do mecanismo natural, por personificação, injetam um propósito, como as ondas do oceano “procuram seu nível”, ou a “harmonia do universo” com suas “músicas das esferas”. Seu modelo são as “leis de movimento” de Isaac Newton, em seu Principia (1687). Elas tendem para teorias da harmonia de interesses e vêm a leis e seu conflito de interesses como “patológicos”, não pertencentes a Economia. As teorias do “processo” dirigem sua atenção para as mudanças e a evolução que resulta de alterações infinitesimais, mas não intencionadas ou acidentais. Seu modelo é a “seleção natural” de Charles Darwin, em sua Origem das Espécies (1859), onde ele desenvolveu seu processo quádruplo de hereditariedade, superpopulação, variabilidade, luta pela existência e sobrevivência do mais apto, o processo inteiro derivado do princípio malthusiano da escassez. As teorias institucionais ou, como nós as denominamos, as teorias dos going concern, são construídas tanto sobre as teorias do equilíbrio quanto sobre as do processo. Sua atenção, contudo, é dirigida para mudanças intencionais ou propositais, e para o equilíbrio administrado em lugar do equilíbrio automático. Esse controle proposital foi nomeado por Darwin de “seleção artificial”, a qual significava que a mente dos homens, por ação coletiva ou individual, controla a própria evolução de acordo com suas próprias ideias de adequação/aptidão.

individuais motivadas por propósitos. Essas ações são parcialmente determinadas pelos hábitos e costumes, e parte pela iniciativa individual criativa e estratégica. A esse respeito, Bazzoli (2000, p.71) afirmou que:

Commons usa seu conceito de transação estratégica para analisar a emergência de novas práticas e regras. Sabemos que, para ele, a maioria das transações é de rotina porque os homens necessitam de segurança de antecipação para agir. Mas esse processo de socialização não implica que os indivíduos são passivos. Primeiramente, embora as regras coletivas criem constrangimentos sobre os indivíduos, elas criam também direitos e liberdades, abrindo um campo de oportunidades dentro do qual os indivíduos perseguem seus próprios propósitos e buscam expandir suas atividades. Em segundo lugar, os indivíduos encaram „situações problemáticas“, ou seja, situações que não podem ser tratadas adequadamente com os padrões habituais de comportamento e que estimulam os indivíduos a se engajarem em um processo de tentativa de resolução de problemas para modificar as regras existentes. Nesses dois casos, os indivíduos usam sua inteligência para encontrar uma resposta criativa para a nova situação para adaptar-se e controlar seu ambiente. Este processo de resolução de problemas é a fonte da variabilidade das práticas e transações.

O passo seguinte consistiu em explicar como o aparecimento da novidade/mudança, que concerne à órbita da vontade do indivíduo socializado, transforma-se em ordem social. Esse passo exige o comentário sobre o processo de seleção artificial das regras nos seguintes termos. Instalado o conflito, a seleção artificial cuida de prover uma autoridade de poder capaz de analisar, comparar e, por fim, selecionar as práticas e ações capazes de solucionar (provisoriamente) os conflitos e dar continuidade às interações humanas. Esse anunciado deve, contudo, fazer-se seguir da advertência de Bazzoli (2000, p.76), segundo a qual:

Falar de „artificialidade“ não implica que as instituições sociais são o resultado de um desígnio consciente e que são necessariamente eficientes. Ela quer dizer simplesmente que há um processo de construção social que formata a direção da evolução e que processos espontâneos estão sempre articulados a processos construídos via seleção.

Na atualidade e de uma maneira geral, o evolucionismo em sua versão institucionalista implica na preferência por metáforas orgânicas ao invés das mecânicas (evolução x equilíbrio); afirma que os processos sociais são dinâmicos (e não estáticos) e procedimentos de seleção e transmissão de caracteres sociais garantem a emergência daquelas instituições

mais adaptadas ao contexto (independentemente de qualquer juízo de valor); concebe que a sociedade humana (assim como a natural) não se encontra pronta e acabada (não existe um ponto de chegada definitivo), mas evolui a partir de heranças (comportamentais, institucionais, culturais etc.) existentes. E que embora seja assim, não se pode afirmar sobre a sua superioridade “cultural” ou de qualquer outra natureza valorativa; e que a sociedade, assim como a natureza, é vista de uma perspectiva dinâmica (sem começo determinado e fim), mas sem qualquer viés “teleológico”.

Se, de uma maneira geral, as características definidoras do evolucionismo em ciências sociais são aquelas expostas no parágrafo anterior, então a abordagem de Commons está plenamente conforme esses predicados (BAZZOLI, 2000), Ramstad (1986). E se a elas acrescentarmos o fato metodológico de que com o conceito de transação Commons ofereceu uma abordagem de nível meso alternativa tanto ao individualismo quanto ao holismo (BAZZOLI, 2000, p.66), então, do mesmo modo, Commons adere às cinco proposições metodológicas gerais para as ciências sociais derivadas do evolucionismo, conforme sintetizadas por Hodgson (2004)¹⁶.

3.5- A escola histórica alemã e as primeiras incursões sobre o capitalismo

De onde veio a influência da Escola Histórica sobre Commons? Em que consistiu a contribuição dessa escola de pensamento ao seu institucionalismo? A resposta à primeira interrogação talvez tenha sido dada por Hartes Jr (1965), para quem a origem de tal fato repousa na importância intelectual da cultura alemã sobre parte da inteligência norte-americana. Muito dela estudou, se educou e correspondeu com eminentes intelectuais alemães. De interesse aqui foi o papel desempenhado por

¹⁶ Esse autor, assim descreveu o quinteto de proposições metodológicas: 1) A dependência das estruturas sociais da existência dos indivíduos – Sem os indivíduos as estruturas deixariam de existir; 2) A rejeição do individualismo metodológico – todavia as estruturas sociais não podem ser inteiramente explicadas em termos individuais ou das suas relações/motivações; 3) A dependência dos indivíduos das estruturas sociais – para sua socialização, sobrevivência e interação os indivíduos dependem das estruturas sociais, e o comportamento individual é significativamente (mas não inteiramente) afetado pelo contexto sócio-estrutural; 4) A rejeição do coletivismo metodológico – uma vez que o comportamento individual não pode ser inteiramente explicado pelas estruturas (recusa do reducionismo); 5) A prioridade temporal da sociedade sobre qualquer indivíduo isolado (o peso do passado e assimetria temporal) – o indivíduo isolado nasce e se desenvolve em estruturas que existem antes dele. Ele pode mudá-las, mas sob condições que não podem ser dadas por eles. Dai a importância do tempo e da história e recusa de explicações a partir de um dado indivíduo em um dado contexto.

T.R. Ely na divulgação – via ensino, pesquisa e publicações – das doutrinas da Escola Histórica. Após ilustrar a influência dessa escola sobre o pensamento de Veblen, Guery (2001, p.17) observou que:

Foi o economista Richard T. Ely quem assumiu e assegurou uma transmissão direta da escola histórica alemã ao institucionalismo americano. Aluno de Karl Knies, ele foi professor de Thorstein Veblen e de John Commons a quem será pródigo em constante apoio. Do primeiro reteve a ideia fundamental da transformação geral das instituições que condicionam a vida social e econômica e que tornam impossíveis políticas universalmente válidas, ideias que se encontram desenvolvidas nos primeiros trabalhos de Knies. Aos segundos transmitiu uma teoria evolucionária e relativista da propriedade que já se encontrava em Knies e que ele desenvolveu e „americanizou“ levando em conta as especificidades do direito norte-americano. Para Ely, o institucionalismo americano é apenas uma das novas modalidades da escola histórica alemã. A temática do relativismo econômico, do controle social, do lugar dos costumes e usos, do direito, estão já efetivamente presentes nesta última.

A segunda questão merece um pouco mais de atenção, pois requer o entendimento das principais características da Escola Histórica. Seu traço distintivo não era, certamente, a valorização do material histórico, o que por si só não determina um ponto de vista nas questões científicas, e que também não era exclusividade de apenas uma Escola de Pensamento Econômico. Antes de tudo, ela constituiu o Institucionalismo alemão a partir da recusa das hipóteses de autorregulação e de atributos individuais de racionalidade e liberdade (GUEDES, 2008; BASLÉ, 1993).

Para essa escola, o método histórico-indutivo é o método que pode ser utilizado mais facilmente em larga escala e eventualmente o único que merece ser considerado em face de outros métodos para o aperfeiçoamento da ciência econômica. De fato, uma das características da Escola Histórica era a abordagem metodológica indutivista, pois a história para eles era vista como uma fonte de recursos em busca de uma verdade concreta (HODGSON, 2001).

O ano de 1843, antes da unificação da Alemanha, pode ser considerado o da fundação dessa escola de pensamento econômico devido ao artigo “*Grundriss*”, escrito por Wilhelm Roscher. O artigo foi um manifesto em favor do método histórico que influenciou diversas gerações posteriores e abriu uma nova possibilidade de se pensar economia. Agora, a ciência econômica começava a tratar o objeto de análise de maneira concreta, e introduzia assuntos pouco trabalhados até então, como a questão do desenvolvimento econômico (HODGSON, 2001).

Essa mudança de abordagem da ciência econômica ocorrera em outros países também, porém não com a mesma intensidade como se instaurara na Alemanha. Na França ignorou-se Comte, e continuou a predominância do pensamento clássico até o período contemporâneo, apesar de existirem estudos históricos detalhados. Autores franceses que apoiaram a Escola Histórica e que se destacaram são Levasseur e d'Avenel. Na Inglaterra, houve uma verdadeira tentativa de substituir o estudo teórico

pelas questões de cunho histórico promovida por R. Jones em seu artigo “*Essay on Distribution of Wealth*”, dura crítica à teoria da renda da terra, no qual manifesta hostilidade à teoria clássica. Na América, Itália, Holanda e Europa setentrional não existiram Escola História propriamente dita. Segundo Shumpeter (1968, p.176), “Em certas ocasiões as ideias críticas da Escola história encontraram eco, embora débil, principalmente fora do âmbito dos economistas mais destacados e pouco influíram nas investigações positivas”.

Por razões didáticas, geralmente se divide a Escola Histórica em duas: (i) “Velha Escola Histórica” fundada em 1843 por Roscher e outros e (ii) a “Nova Escola Histórica”, que surge por volta de 1880, com o principal representante sendo Schmoller (HODGSON, 2001). As cinco principais características, para Schumpeter (1968), da Escola Histórica Alemã e que demonstra o seu caráter inovador são:

1- Relatividade. Supera a generalização da Teoria Clássica, mostrando através da história o quão insustentável é a ideia de que existam práticas universais. Emprega o fator “relatividade histórica” do acontecimento social para criticar as “leis gerais” e propõe explicações ímpares sobre cada sociedade e economias diferentes.

2- Unidade de vida social e de uma correlação inevitável de seus elementos. Crítica ao fato de que a teoria econômica clássica estava substituindo a realidade conhecida por outra fantasiosa, gerando graves erros e distorções entre o objeto real e o objeto de conhecimento.

3- Antirracionalíssimo. Ao reduzir o pensamento dos indivíduos a uma racionalidade condicionada, ignora-se toda uma gama de aspectos sociais e históricos, o qual, sob o olhar de um historicista, torna o indivíduo praticamente irracional por não obedecer a padrões e agir sob a influência de impulsos “visivelmente ilógicos”. Seria como se um anatomista fazendo uma abstração do funcionamento de um órgão resumisse-o ao comportamento de uma célula. Além de ignorar o comportamento de outros órgãos, torna a explicação vazia e superficial.

4- Evolução. A análise histórica busca constantemente precisar as forças motrizes da evolução. A história é a ciência que sempre analisa mudanças e que possibilita a busca por respostas. Aspecto ignorado pela economia tradicional ao, por exemplo, fazer análises primordialmente estáticas.

5- Organicismo. Para um historiador, uma concepção mecanicista dos fatos sociais é totalmente equivocada e explica o acontecimento social apenas por um aspecto. O ponto de vista orgânico entre corpo social e um corpo vivo é muito mais abrangente, e a ideia de dependência e mutualidade sugere uma visão muito mais realista e explica muito melhor o comportamento das economias individuais para com a economia nacional.

Desse modo, as teorias gerais são descartadas para dar origem a um novo plano baseado em teorias particulares com descrições sobre específicos fenômenos (ideia de especificidade

biológica). A construção é feita a partir de um acúmulo de fatos que formam um quadro teórico adequado para a análise.

O principal tema que circunda o trabalho de todos os historicistas é o desenvolvimento das nações. As condições sociais e econômicas necessárias para que uma economia consiga saltar para o desenvolvimento. Argumentam que a teoria smithiana não é capaz de gerar um arcabouço intelectual suficiente para as economias em desenvolvimento como a economia alemã, e que a teoria econômica clássica apenas funcionaria em países dominantes e desenvolvidos como a Inglaterra.

Apesar da sua antiguidade, a Escola Histórica ampliou sua influência somente com Gustav V. Schmoller. Ele defendeu a noção orgânica de nação em economia em favor do extenso uso da história e de análise culturais e sociais. Foi um forte opositor das ideias de Menger com quem estabeleceu um debate sobre métodos (*Methodenstreit*), no qual defendia que a economia não poderia se reduzir a um simples estudo analítico da natureza humana de indivíduos isolados e egoístas (SHUMPETER, 1968) 17. Para ele os indivíduos não eram puramente egoístas, contudo não eram totalmente cooperativos. As motivações pelas quais se movem o ser humano são inúmeras, compostas de vários fatores e elementos, sejam de ordem individual, sejam de caráter institucional.

Síntese interessante da característica essencial da Escola Histórica foi feita por Dale (2010, p.377), segundo o qual:

Em contraste com Marx e Engels para quem a harmonia socioeconômica no capitalismo é impossível, e aos marginalistas, para quem ela deriva da operação do „mercado autorregulado“, para os historicistas uma sociedade harmônica pode ser formada sob qualquer modo de produção, mas isto exige o projeto deliberado de instituições econômicas, políticas comerciais e mecanismos de distribuição de rendas. Contra a percepção marginalista do crescimento do mercado como um fenômeno natural, List, Schmoller e companhia enfatizaram sua especificidade histórica: eles insistiram na centralidade do estado na organização e desenvolvimento dos mercados, chamando a atenção para a novidade histórica do motivo lucro. Diferentemente dos marginalistas, eles estavam incomodados com a ameaça à harmonia social que o livre mercado colocava, e acima de tudo pelo caminho das mudanças sociais empreendidas no final do século XIX. Uma economia de mercado desregulamentada, Schmoller alertou, em palavras que não pareceriam fora do lugar hoje, dissemina uma „mentalidade de especulação de cassino“, uma economia daquele tipo ameaça apartar-se do seu contexto social, minando todos os valores integradores e criando anomia, criminalidade, individualismo e uma subclasse insegura.

17 Apesar de suas simpatias austríacas, o artigo de Bostaph, S (1977) faz um excelente relato do que foi essa disputa e argumenta solidamente acerca da impossibilidade de conciliação entre os contendores devido à radical diferença epistemológica entre eles.

A não ser por ressalvas em relação ao papel do Estado, cremos que Commons subscreveria sem muita hesitação as afirmações contidas na citação anterior. De qualquer modo, é legítimo interrogar-se: De que maneira esse conjunto de característica teórico-metodológico aparece no pensamento de Commons? Como ele se incorporou às pretensões de teorização de Commons?

Commons sofreu grande influência da Escola Histórica Alemã, principalmente na primeira fase de constituição do seu pensamento. Ela veio inicialmente de T. Ely, professor, orientador de tese e muito mais tarde colega de departamento de Commons na universidade de Wisconsin, que havia morado e estudado na Alemanha, onde conhecera algumas das figuras líderes da Escola Histórica e adotara vários dos seus pontos de vista em escritos e no ensino.

No livro “*Institutional Economics*”, Commons se refere a essa escola nos seguintes termos:

Durante o século XIX a autodenominada escola Histórica surgiu na Alemanha (Roscher, Hildebrand, Knies) e rejeitou completamente o método de raciocínio de outras escolas, introduzindo na economia o método da pesquisa histórica, que no momento atual tornou-se um método importante. Eles explicaram o sistema existente de produção e barganha como uma evolução imposta ao presente pelas condições mutáveis do passado. Esta escola trouxe à ciência os conceitos de costume, propriedade e conflitos de interesse, que foram reconhecidamente excluídos pelas escolas clássicas e psicológicas. A escola Histórica levou às escolas ética e institucional (Schmoller, Veblen) que enfatizaram o costume, a legislação, os direitos de propriedade, a justiça e a injustiça, como fatores importantes na ciência econômica. (COMMONS, 2004, p.115).

Hodgson (2012, p.57/58) identificou a influência dessa escola na discussão feita por Commons dos “tipos ideais”, na sua afirmação sobre o caráter especificamente histórico das instituições e na sua percepção de que a propriedade e a troca são dependentes das estruturas político-legais do Estado. Além de todas elas, convém acrescentar esta: A Escola Histórica oferecia – na sua avaliação positiva do papel do Estado na vida social – abertura teórica e prática para empreender reformas no capitalismo suficientemente relevantes a ponto de mitigar (ou superar) seus aspectos mais nocivos e deletérios. Ela apoiou o projeto nacional de industrialização e projeção internacional do jovem Estado Alemão; ofereceu-se para justificar o abandono do *laissez-faire* e inspirou as reformas sociais de Bismarck que culminaram na primeira experiência de bem-estar social. Motivada fundamentalmente para neutralizar o avanço comunista e acomodar as tensões sociais, o fato é que “Durante a década de 1880, ele completou a rede de seguridade social conquistando um sistema de seguro de acidentes colocado sob o *Reichstag*, aceito em 27 de junho de 1884 e uma lei de seguro por idade e invalidez foi aprovada em 1889.” (STEINBERG, 2011, p.531/2).

Não deve ser minimizada a influência desse último aspecto sobre o pensamento e, principalmente, ação de Commons. Ele buscou – no contexto polarizado do seu tempo entre,

inicialmente, o liberalismo e o comunismo e, posteriormente entre o comunismo e o fascismo – uma alternativa de reformas e intervenções de política econômica capazes de instituir, não o equilíbrio ou a harmonia, mas a administração de interesses. E é revelador de sagacidade o paralelo que traça Galbraith (1994, p.233) entre as realizações do estado de bem-estar social alemão, inspirado pela Escola Histórica, e a pessoa de Commons que “[...] é nos Estados Unidos a figura equivalente a Bismarck ou a Lloyd George”.

3.5.1- Um caso de evolução histórica de indústria

De maneira mais concreta, apresentaremos nas próximas páginas um resultado, em textos do próprio Commons, do uso que ele faz da perspectiva teórico-metodológica da Escola Histórica Alemã. Isto é particularmente possível por meio do artigo “*American shoemakers, 1648-1895: a sketch of industrial evolution*”, de 1909, no qual o economista institucionalista buscou reconstituir a trajetória da indústria de sapatos norte-americana desde sua origem como artesãos itinerantes até a constituição plena da indústria como empreendimento capitalista no final do século XIX¹⁸. Seu interesse residia em traçar essa trajetória enfatizando as relações entre mudanças externas nas condições de mercado e seu impacto sobre as relações de trabalho.

Por que estudar essa “indústria”? Além de razões de existência de registros documentais e outros (um traço, como se viu, saliente da metodologia da escola Histórica), Commons afirma que ela foi a primeira e mais persistente indústria americana no que diz respeito à luta econômica, pois seus membros “[...] recorreram com determinação ao refúgio das organizações protetoras a cada nova ameaça” (COMMONS, 1996, p.208). Além disso, “Ao acompanhar a luta desse atormentado comércio é possível traçar, por meio de documentos, os estágios industriais da guilda à fábrica” (COMMONS, 1996, p.208).

No primeiro estágio da atividade dos sapateiros, o estágio itinerante, eles dependiam integralmente dos consumidores, pois devendo deslocar-se de casa em casa, de aldeia em aldeia na busca de cliente, recebiam destes a matéria-prima, o local de trabalho, e as inconveniências do processo de produção “fora da sua oficina”. Nesse estágio, o mestre sapateiro dependia quase totalmente do cliente, e das pessoas que estabelecia com ele. A extensão do seu mercado resultava do itinerário e sua remuneração equivalia a um tipo de salário, pois remunerava apenas o trabalho realizado com instrumentos manuais de trabalho

¹⁸ Esse artigo foi reaproveitado quase integralmente no livro *Institutional Economics*, de 1934, no capítulo X “sobre o valor razoável”, onde argumentou acerca da natureza evolucionária do capitalismo.

geralmente levado às costas em cesto ou equivalente durante as jornadas pelas aldeias em busca de clientes. Nesse estágio não havia organização protetora criada pelos sapateiros. Conforme Commons (1996, p.210/211):

O itinerante provavelmente era mal treinado e poderia escapar à supervisão de seus colegas artesãos. Ele era dependente dos seus clientes que ofereciam não apenas a matéria-prima, mas também o local de trabalho, a hospedagem e a alimentação do sapateiro, deixando a este apenas seus instrumentos de trabalhos manuais. Ele trabalhava sob a desvantagem de um novo lugar de trabalho para cada novo pedido, sem as conveniências e equipamentos necessários para um trabalho mais rápido e eficiente. Ele tinha que procurar o cliente e conseqüentemente estava em desvantagem ao negociar com ele. Isto o fazia, contudo, uma séria ameaça aos sapateiros melhor qualificados, que trabalhavam em sua própria oficina e com o seu próprio material, mas que tinham que esperar pela vinda dos clientes.

O estágio itinerante foi superado com a criação, em 1648, da “Companhia dos sapateiros de Boston”. Em 18 de outubro daquele ano os sapateiros de Boston receberam a Carta de Concessão para a formação de uma corporação de ofício. Na justificativa do pedido argumentava-se pela necessidade de regulação da atividade, para evitar os danos causados ao comércio daquele ofício pelas mercadorias ruins produzidas por artesãos desqualificados, que danificavam os produtos da indústria. Por meio da Carta, a corporação recebia autoridade para examinar os sapateiros e excluir deles aqueles que ela julgava não ser um “sapateiro adequado”. Além disso, recebia autoridade para regular o trabalho daqueles que permaneciam no ofício, e para reformar e mudar o comércio.

O movimento de construir uma governança corporativista significou, então, livrar a categoria da influência dos consumidores e do seu poder de barganha, simplesmente eliminando a natureza itinerante do ofício. Chamado por Commons de estágio de artesão de guilda (*craft-guild stage*), ele produziu a redução de membros do ofício ao instituir barreiras institucionais à entrada, e inverteria o sentido da relação produtor-consumidor, uma vez que agora eram os consumidores que deveriam dirigir-se às oficinas dos artesãos. Os itinerantes tornaram-se, então, os clientes/consumidores.

Para Commons (1996, p.211):

A guilda de Boston representou a união em uma única pessoa das classes de mercador, mestre e jornaleiro anteriormente separadas. A função mercador controla o tipo e a qualidade do trabalho e sua remuneração vem da habilidade para conduzir a barganha com o cliente no processo de ajustar preço à qualidade. A função de mestre, de outro lado, controla o lugar de trabalho, os instrumentos e equipamentos e passa ao jornaleiro as encomendas recebidas do mercador. Sua remuneração deriva da administração do capital e do trabalho. A função jornaleiro, finalmente, é remunerada conforme a habilidade e qualidade do trabalho, velocidade do produto e a quantidade e regularidade do emprego.

Ainda conforme Commons (1996, p.211):

Assim, do ponto de vista de cada uma das funções que posteriormente foram separadas, o que fez essa primitiva guilda em seu auto-interesse foi estabelecer-se contra os „produtos ruins“ do estágio itinerante precedente. Do ponto de vista do mercador, a exclusão dos produtos ruins removiu a ameaça aos preços remuneradores para os bons produtos. Do ponto de vista do mestre a exclusão do itinerante transferiu a propriedade da oficina e o pagamento do salário médio do consumidor para o produtor. Do ponto de vista do jornaleiro, esta exclusão do itinerante eliminou o „*truck payment of wages*“ na forma de estadia e hospedagem, ao substituir o pagamento de salário por peça pelo pagamento pelo produto final. E este controle do produto final por meio de todos os estágios de produção deu uma dupla vantagem ao artesão. Ela transferiu para ele as partes não qualificadas do trabalho até então feitas pela família do cliente, assim capacitando-o num mesmo golpe aumentar a quantidade do seu trabalho e utilizar o nível de barganha de sua habilidade para conseguir remuneração de trabalho qualificado para trabalho não-qualificado.

Assim, as guildas constituíram um mecanismo de proteção porque: 1) excluiu do “mercado” a concorrência de artesão não-qualificados que dificultavam a capacidade de barganha da categoria; 2) produziu uma mudança na estrutura de organização da atividade, que organizou-se a partir de uma oficina fixa na qual se unificara as atividades constitutivas da atividade; 3) melhorou o poder de barganha dos seus associados, pois:

Há uma primeira consideração no estágio de guildas que fortalece o poder do mercador para deslocar seus custos para o consumidor. Esta é o fato de que seu mercado é personalizado, e o consumidor faz o pedido antes que o bem seja feito. De outro lado, o poder de barganha do mercador é ameaçado pela incapacidade dos consumidores julgarem com precisão a qualidade dos bens, ao contrário da capacidade plena de distinguirem preços. Por isso basta para os objetivos de uma organização protetora no estágio de encomenda-do-

cliente à indústria dirigir a atenção apenas para a qualidade do produto, ao invés de sobre os preços ou salários, e buscar apenas excluir produtos ruins e produtores de produtos ruins (COMMONS, 1996, p.212).

O resultado global, segundo Commons, foi melhorar a capacidade de barganha dos sapateiros mais qualificados. No final do século XVIII, uma nova forma de governança foi constituída, a qual se baseava na clivagem entre mestres e jornaleiros. Tal divisão materializou-se, no caso norte-americano, por meio da associação de mestres cordovaneiros, em 1789, e pela Sociedade Federal de Jornaleiros Cordovaneiros, em 1794. A razão disso estava associada não a mudanças nos processos técnicos e na divisão do trabalho no processo produtivo, mas à expansão e mudança nos mercados. Assim, para Commons (1996, p.214):

O desenvolvimento econômico do mercado procedeu da seguinte forma. Os cordovaneiros da guilda de Boston faziam todos os seus sapatos e botas sob encomenda dos seus clientes, em suas oficinas. Seu mercado era baseado em encomenda de clientes, composta de seus vizinhos. Seu produto, na terminologia de 1806, era um produto „apalavrado“. Ele era seu próprio mestre, comerciante e jornaleiro. Em seguida, alguns dos mestres cordovaneiros iniciaram a estocar sapatos e botas em formas e tamanhos padronizados para a venda a estrangeiros de passagem e a visitantes de suas oficinas. Eles abasteciam um mercado mais amplo, exigindo investimentos em capital não apenas em matéria-prima, mas também em produtos finais e crédito pessoal. Eles reduziam o material fornecido para que os jornaleiros fizessem sapatos em suas casas, trazendo-os para que os fizessem em sua oficina. Além do trabalho „apalavrado“, os jornaleiros agora faziam „trabalho na oficina“ e os mestres tornaram-se comerciantes varejistas e empregadores. Este era o estágio da indústria na Philadelphia em 1789 – o estágio da oficina de varejo. Depois, alguns dos mestres procuraram mercados externos ou fora do seu local de fabrico. Eles levavam suas amostras a mercados distantes e recebiam „encomendas“ de produtos que seriam posteriormente feitos e entregues. Eles agora se tornaram empregadores-comerciantes no atacado, implicando uma maior quantidade de capital investido em materiais, produtos, crédito de longa duração e empregavam um maior número de jornaleiros. Além do trabalho „apalavrado“, do trabalho na „oficina“, os jornaleiros agora realizavam „trabalho sob encomenda“ para o mesmo empregador. Este foi o estágio do atacado sob encomenda da indústria.

As razões que justificaram a associação foram apresentadas à corte de Justiça como sendo

„levar em consideração os muitos inconvenientes com que eles labutavam para desejar adequadas regulações entre eles, e para oferecer remédio para os mesmos“ eles iriam „consultar-se coletivamente para o bem geral do comércio e determinar os mais elegíveis meios para evitar irregularidades no mesmo“ (COMMONS, 1996, p.213).

Para Commons, os “inconvenientes” enfrentados pelos mestres artesãos eram, fundamentalmente, de dois tipos: a competição de bens de baixa qualidade oferecidos à venda no mercado público por parte dos artesãos, e a competição de mestres que ofereciam seus produtos a preços baixos, divulgando-os por meios publicitários. Para ele isso significava que “[...] evidentemente esta sociedade de mestres não estava organizada como uma associação de empregadores, pois nada é dito sobre salários e trabalho” (COMMONS, 1996, p.213).

Em 1835 um novo estágio da atividade manufatureira de sapatos tem início. Sua base objetiva, de acordo com Commons (221), residia em que:

Nesse estágio da indústria o mercado torna-se acessível por meio de estradas e canais, bem como pelo oceano e rios. O sistema bancário havia se expandido, capacitando os capitalistas a converterem créditos pessoais em créditos bancários e a estocar um excedente de bens acima dos pedidos correntes. O mercado tornou-se especulativo e os armazéns dos mestres atacadistas assumiram o lugar das lojas dos capitalistas varejistas. O antigo mestre transformou-se em pequeno fabricante ou contratante, vendendo seu produto ao produtor-atacadista, o capitalista mercador. O último tem um amplo leque de opções em sua capacidade de adquirir bens, e por consequência em sua habilidade para compelir mestres e jornaleiros a competirem uns contra os outros. Ele podia ter seus sapatos feitos em localidades distantes.

Observe que os fatores de mudança não estão circunscritos, ainda, aos fatores diretamente tecnológicos, a não ser que se entenda por esses o acesso a novos mercados. Nesse caso conflitos potenciais e reais surgiram, envolvendo agora três atores fundamentais: os jornaleiros, reduzidos quase ao trabalho assalariado executado em oficinas pertencentes a outros; os mestres artesãos de mercados de varejos, reduzidos à condição de fornecedores dos grandes capitalistas-atacadistas e, estes últimos, capitalistas que tendo acesso a maior volume de meios de produção e crédito conseguem produzir (ou comprar) em grande escala, alcançando mercados mais amplos e até então inacessíveis.

Os problemas e conflitos derivados dessas mudanças podem ser resumidos nos seguintes termos: aos jornaleiros, a nova situação ameaçava seus salários e suas condições de trabalho, porque os ganhos de escala impunham o aumento e intensificação da jornada de trabalho e, ao mesmo tempo, tornava redundante e disponível no mercado de trabalho uma massa de jornaleiros que, em busca de trabalho, pressionavam para baixo os salários. Segundo Commons (1996, p.222)

O capitalista-atacadista pode também descobrir novos campos para a produção de trabalho barato e pela primeira vez vemos a respeito da competição do trabalho de prisioneiros. Os cordovaneiros publicam uma propaganda alertando seus membros contra uma firma que “[...] está agora recrutando trabalho de prisioneiros das penitenciárias do Leste por menos que metade da nossa lista de taxas...”.

E uma das suas resoluções declara que “[...] fazer sapatos mostrou-se ser o mais conveniente e mais lucrativo emprego dos condenados, conseqüentemente quase metade dos prisioneiros em nossas diferentes penitenciárias aprendem o ofício” (COMMONS, 1996, p.222); os mestres artesãos de mercado de varejo se ressentiam de sua condição, pois:

O capitalista-atacadista também tem a opção de usar todos os diferentes métodos de manufatura e organização de oficina. Pode empregar jornaleiros em seu armazém como talhadores, montadores e moldadores; pode empregar jornaleiros que trabalham em suas casas, entregando-lhes matérias-primas e recolhendo o produto acabado; mas, o mais característico dos seus métodos, ele pode empregar pequenos contratados, os sucessores especializados dos mestres cordovaneiros, que, por sua vez, empregam de um a doze jornaleiros, e pela divisão do trabalho e o „trabalho em equipe“ introduzem o *sweating system*. (COMMONS, 1996, p.222).

O resultado é o de “expropriar“ o antigo mestre artesão varejista de seus jornaleiros e do seu mercado. Este se converte num tipo intermediário entre o jornaleiro (um trabalhador que ainda possui alguns instrumentos de trabalho) e o mestre que já fora, tendo de trabalhar junto aos seus jornaleiros, pois é, na definição de Commons, “um empregador sem capital”. Ele aluga sua loja ao capitalista-atacadista, que a abastece com insumos, ao mesmo tempo em que nela reúne os jornaleiros e seus instrumentos de trabalho para a realização da atividade produtiva. Desse modo:

Seus lucros não se originam como os do capitalista, nem derivam de sua habilidade como mercador uma vez que os preços que ele recebe são ditados pelo capitalista-atacadista. Seus lucros resultam somente dos salários e do trabalho. Ele organiza seus homens em equipes, com o trabalho subdividido para afrouxar a dependência da habilidade e aumentar a velocidade do produto. Ele joga os menos habilidosos contra os mais habilidosos, os mais velozes contra os lentos, e reduz o salário ao mesmo tempo que fortalece o esforço. Seus lucros são „suados” pelo trabalho, sua loja é uma sauna, e ele é um explorador. (COMMONS, 1996, p.223)

Depois dessa fase, a indústria de sapatos ganhou bases industriais e as mudanças que nela operaram passaram a ser ditadas por fatores internos, isto é, pela mudança tecnológica. Os trabalhadores são assalariados que se organizam em sindicatos que funcionam como instituições de proteção contra o trabalho infantil, a extensão da jornada de trabalho, os imigrantes e a competição de produtos importados. Nessa fase, a indústria produz para um mercado de dimensões mundiais.

Apesar da incisiva influência, Commons não pôde se furtar a criticar a Escola Histórica pela ausência de uma teoria capaz de unificar seus achados empíricos em torno de “[...] uma unidade de atividade comum à lei, à economia e à ética” (COMMONS, 2004, p.57), que ele achou ser possível por meio do conceito de transação.

3.6- Síntese da parte 1

O pensamento econômico de John R. Commons foi moldado num contexto histórico bastante particular no qual o capitalismo transitou da sua forma concorrencial para a monopolista. Nos Estados Unidos da América as transformações foram velozes, intensas e ensejaram amplos movimentos de resistência social. Os limites do capitalismo de *laissez-faire* e a posterior crise do liberalismo estimulou sua práxis reformista a qual foi guiada por uma teorização econômica formada pela combinação de várias fontes intelectuais. Um ecletismo que poderia ser danoso, no pensamento daquele autor transformou-se em robusta interpretação do capitalismo. Esta edificou-se fundamentalmente sobre os seguintes alicerces.

De Peirce uma filosofia da práxis que atribui o significado aos resultados práticos da ação antecipados pelos conceitos. A ação como meio de conhecimento não é, todavia, o daqueles sujeitos atomizados, e sim dos que foram socializados pelos hábitos. As crenças produzidas coletivamente conformam as ações individuais e lhe dão sentido e direção. De Dewey absorveu a compreensão de que o conhecimento humano não está divorciado da natureza, mas dela se origina e a ela retorna transformado. O conhecimento é, portanto, uma relação transacional empreendida por sujeitos motivados que buscam o controle sobre as consequências futuras de suas ações no presente.

De Darwin emergiu uma visão dos processos naturais e sociais como em constante mudança, em permanente alteração. Desse modo, nem há final pré-estabelecido, nem equilíbrios automáticos de qualquer tipo. Essa perspectiva foi, no entanto, temperada pela introdução da volição humana nos processos de constituição e mudança sociais e sua ênfase sobre os aspectos “artificiais” da evolução social. Graças a Darwin pôde oferecer uma perspectiva os eventos associados ao desenvolvimento social, sem capitular a qualquer tipo de determinismo. Por sua vez, da Escola Histórica derivou o apreço pelo material empírico e – dadas suas raízes românticas- a descrença na razão abstrata dos juízos à priori. Ela lhe inculuiu o valor e importância dos hábitos e costumes sociais e do Direito nos processos de regulação econômica. Do mesmo modo, o compromisso com ações coletivas de reforma, tendo o Estado como um formidável protagonista.

PARTE 2- ASPECTOS DA TEORIA ECONÔMICA DE JOHN R. COMMONS

A segunda parte desse trabalho irá se dedicar à apresentação e discussão da teoria econômica de John Commons. Ela está dividida em dois capítulos, além da conclusão. No primeiro (que corresponde ao capítulo 4 na divisão geral da tese) procurou-se introduzir o leitor ao universo temático e conceitual característico daquele pensador de Economia. Seu estilo hermético e sua linguagem incomum, mesmo para sua época, além de uma forma de exposição e raciocínio “holístico” foram ingredientes que dificultaram certamente a difusão das suas ideias e afugentaram leitores potenciais. O capítulo 4 pretende, portanto, apresentar os contornos da sua visão do capitalismo e da estrutura conceitual geral que forjou para interpretá-lo. O capitalismo era para ele uma forma de organização social específica porque assentada em relações sociais governadas pela moeda e pelo motivo de ganho pecuniário, um dependente do outro. O sistema estava organizado não para produzir valores de uso e distribuí-los por meio da troca, e sim para produzir valores de troca e deles se apropriar por meio das transações. Em sua etapa monopolista, o capitalismo elevou a patamares extremos a dimensão monetária, fazendo repositório de valor econômico atividades e relações sem substrato material, que chamou de ativos.

Por afastar-se imediatamente da sua base material de origem, seja em função da divisão social do trabalho, seja em função do papel do tempo (a futuridade), a riqueza capitalista não pode mais ser avaliada em termos “do tempo de trabalho contido ou comandado”, ou submeter-se a caprichos subjetivos “de prazer e dor”. Ao contrário, ancora-se em instituições que auxiliam no estabelecimento de comportamentos avaliativos de natureza e repercussões gerais, isto é, sociais. Por isso não é o indivíduo, mas a ação coletiva que está no centro do processo de produção e distribuição do valor. É ela que estabelece as condições de estabilidade e continuidade que num contexto de escassez e conflito estabelecem a ordem econômica. Esta é produzida pelos processos habituais e costumeiros que existem na sociedade, nas práticas de seus vários e diferentes atores, e que são selecionados por estruturas coletivas hierarquizadas, articuladas e variadas, cuja culminância é a soberania do Estado.

A construção social do capitalismo tem por argamassa não a razão, mas a razoabilidade socialmente alcançada por processos que procuram reconciliar liberdade e

poder. Esse aspecto é importante realçar. Os homens não são portadores de liberdade nem esta se apresenta como um atributo natural. Episódios de liberdade individual são raros em sociedades pré-capitalistas e a razão parece ter tido papel marginal na história de horrores da humanidade, passada e presente. Entretanto, no capitalismo as pessoas são desenraizadas dos seus laços comunitários originais e de sua relação orgânica com a natureza. São lançadas ao mundo e nele devem ganhar a vida. São libertos dos laços comunitários, mas subordinados a outros laços de dependência e obrigação. São esses laços que interessavam a Commons, que os chamou de instituições, e de cuja análise dedicou seu esforço intelectual.

No segundo capítulo dessa parte, que corresponde ao capítulo 5 na divisão geral da tese, se buscou apresentar os contornos gerais daquilo que chamamos de microteoria commonsiana. Embora se reconheça antecipadamente que o autor de Wisconsin não elaborou uma teoria microeconômica no sentido *stricto*, nem por isso seus *insights* sobre as firmas, mercados e formação de preços são irrelevantes. O capítulo tentará mostrar que a noção de firma presente no pensamento de Commons, ao recusar a representação daquela como função de produção, realça as relações de poder internas à sua estrutura (principalmente a capital X trabalho), bem como aquelas que se lançam para as relações intra-firmas e entre elas e os consumidores por meio dos mercados. Os preços eram fixados a partir de compromissos que procuravam estabelecer os limites do exercício de discricionariedade tido como razoáveis pela soberania.

Sua visão do(s) mercado(s) capitalista era a de alguém que reconhecia a proeminência da grande empresa e, por consequência, o papel coadjuvante do pequeno capital. Aquela operava em mercados hierarquizados e em geral concentrados, tornando a competição via preços uma exceção.

CAPÍTULO 4- O CAPITALISMO, SUAS CARACTERÍSTICAS E A ESTRUTURA CONCEITUAL DA INTERPRETAÇÃO COMMONSIANA

4.1- A natureza monetária do capitalismo

A reflexão teórica de Commons jamais se divorcia da referência histórico-concreta do capitalismo e sua evolução, como haviam lhe ensinado os economistas da escola histórica alemã. Não apenas por razões metodológicas isto era impossível, mas também por razões atinentes à sua trajetória acadêmico-profissional, nutrida daquilo que os marxistas chamariam de práxis: afinal a tumultuada vida de Commons foi uma exitosa “[...] interação permanente de suas atividades de pesquisa, de ensino e de reforma” (BAZZOLI, 1999, p.30).

Commons insistiu em fazer derivar sua teoria da sua ampla experiência prática como “mediador” de interesses e como elaborador de políticas/leis capazes de superar/acomodar conflitos (COMMONS, 1970, p.23/4). Conforme observou um comentarista “[...] a maior parte da sua obra como escritor foi uma experimentação de soluções para problemas econômicos” (HARTES, JUNIOR; 1962, p.206).

Conforme ele próprio declarou no capítulo I do livro “*Institutional Economics*”, essa experiência o fez ver que o mundo material onde habitam os homens é caracterizado por conflito e ação coletiva, esta erigida para enquadrar aquela (COMMONS, 2003, p.03). O que ele descobriu em sua “*práxis*” foi que o capitalismo – em especial o norte-americano – é regulado não pela “mão invisível” ou por outro automatismo equivalente, mas pelas instituições.

Compreendido isto, sua tarefa intelectual foi a de ser o mentor de uma teoria econômica capaz de refletir e incorporar os aspectos mais característicos de uma fase do capitalismo regulado, baseado em ação coletiva, barganha e conflitos administrados. As teorias econômicas herdadas eram insuficientes para dar conta do capitalismo regulado, pois:

Mercadorias e sentimentos eram conceitos relacionados aos desejos e esforços dos indivíduos - mais do que de grupos ou associações de

indivíduos- dos quais podiam ser desenvolvidas teorias sobre os princípios derivados de Adam Smith do individualismo mecânico, do egoísmo, da divisão do trabalho, da troca de mercadorias, da igualdade, da fluidez, da liberdade e daquela providência divina que conduz os indivíduos a beneficiarem-se mutuamente sem assim intenciona-lo fazer. Mas as teorias atuais tiveram de lidar com a chegada da grande empresa, dos sindicatos, de associações voluntárias de todo o tipo, que chegam a 25.000 nos Estados Unidos apenas no campo dos negócios, bem como com a interferência do governo por meio de impostos, do poder de polícia, e do poder legal. Consequentemente, as teorias mais recentes têm se preocupado com o que pode ser amplamente chamado de as regras de operação das *going concerns*, que tomam muitas formas e nomes, tais como a lei comum, os estatutos legais, as regras na fábrica, a ética nos negócios, os métodos de negócios, as normas de conduta e assim por diante, que aqueles grupos de regulação ou governança de indivíduos associados instituíram para orientar as transações. (COMMONS, 1995, p.06)

Por isso sua concepção de capitalismo nada tem a ver com a dos modelos abstratos dos manuais de economia. Para ele, o capitalismo era um modo de organizar a vida social no qual as atividades econômicas se orientavam para a busca e acúmulo de valores de troca e por formas cada vez mais abstratas de riqueza, chamadas por ele de “intangíveis” e “incorpóreas”. Ele não tinha ilusões quanto à natureza monetária do capitalismo¹⁹ e seu conceito de transação tem a ver, também, com a rejeição do significado reducionista contido no de troca, que para ele fazia apelo a uma economia de escambo de valores de uso. Conforme ele observou (COMMONS, 1995, p.245):

Os preços são na verdade „valores nominais“ – eles são as expectativas do comportamento judicial na imposição de promessas. E a economia moderna não é a economia de permutadores ou uma economia de intercambiadores como os Fisiocratas e os economistas clássicos queriam, nem é uma economia do prazer e da dor da produção e do consumo, como querem os economistas hedonistas, mas é uma economia de preço, como os costumes dos negócios e os costumes das cortes de fato querem. Pois um negócio não é a troca de mercadorias - é uma compra e venda de mercadorias. É uma economia de compradores e vendedores, tomadores de empréstimos e emprestadores, e não de permutadores e intercambiadores. Sua qualidade essencial, antes de tudo, é transferir títulos e liberar devedores de obrigações

¹⁹ Em 1921 ele pode afirmar, por exemplo, que “O capitalismo moderno erigiu-se sobre a segurança dos investimentos. Não é o trabalho, ou a administração ou a maquinaria que produzem a riqueza – é o sistema de crédito, e o sistema de crédito nada mais é do que a confiança no futuro. Sem o sistema de crédito pode haver produção de riqueza, mas seria a produção de mão em mão de indivíduos desconfiados que seus produtos fiquem longe de suas próprias mãos, e a sociedade mergulharia no feudalismo ou na violência.” (COMMONS, 1921, p.268).

através de meios monetários legais de liquidação das suas promessas. Ela é, no mais pleno sentido da palavra, uma economia do crédito, pois é a transferência de bens e serviços pela mera promessa de pagar um preço, cuja realidade nada mais é do que a confiança no comportamento esperado dos cidadãos, juízes e da legislatura.

Para Commons não havia atividade econômica no capitalismo capaz de imunizar-se – por exemplo, pelo isolamento – contra o mercado e os preços e, pois, a produção de valores de troca. Nem mesmo a atividade econômica mais próxima da natureza e dos seus caprichos, a agricultura. Segundo acreditava:

O fazendeiro de fronteira, colonial e isolado, pode produzir e consumir coisas atentando apenas para seu valor de uso, mas o fazendeiro moderno vive a produzir „valores-de-usos sociais“, a comprar outros valores de uso sociais produzidos e vendidos por outros homens de negócios. Dessa maneira ele também “produz” valores-de-troca, ou seja, ativos. Ele cultiva para venda, não para o uso, e embora ele tenha a indubitável alternativa de regredir aos seus próprios recursos naturais se não consegue vender seus produtos, ainda assim sua fazenda e lavouras são valiosas porque são ativos, ou seja, valores de troca, ao passo que seus passivos são suas dívidas e seus impostos devidos, todos medidos por suas expectativas e realizações no mercado de mercadoria e no mercado de moeda, em termos de valores de troca ou preço. Isto, assumimos, é a substância do capitalismo que a distingue daquela do feudalismo ou colonialismo, de quem substituí a aquisição para o uso próprio pela produção para o uso de outros, de tal modo que o significado de propriedade e liberdade espalha-se dos usos esperados da produção e do consumo para as transações esperadas no mercado, onde os ativos e passivos de alguém são determinados pelas altas e baixas dos preços (COMMONS, 1995, p.21)

Essa perspectiva realça um fato nada trivial: o de que no capitalismo moderno (que ele chamava também de capitalismo bancário ou financeiro) a obtenção de riqueza monetária (valores de troca) pode fazer-se – como realmente faz – sem que sejam acionados os elementos materiais de produção de valores de uso. Dito de outro modo, a riqueza dissocia-se da sua forma material, ampliando, em sua fantasmagórica abstração, o leque de suas possibilidades, seja na forma de riqueza incorpórea (títulos públicos, ações, bônus privados, novas modalidades de créditos etc.), seja na forma de riqueza intangível (marcas registradas, patentes, reputação, franquias etc.). Esse aspecto da teoria do autor institucionalista será, contudo, desenvolvido em item específico, que discutirá sua abordagem da firma.

Numa economia onde a riqueza se “esfuma” em formas abstratas, o controle físico sobre ela subordina-se ao controle legal, que estabelece, entre outras, as condições de devedor e credor e seu status econômico. Por isso – e novamente não é redundante enfatizar – seu foco sobre a lei e suas instituições de ação coletiva: são elas que reconhecem, legitimam e oferecem a segurança expectacional (futuridade) à riqueza do capitalismo bancário.

Monetárias também são as relações de trabalho predominantes na órbita produtiva (que ele chamou inúmeras vezes de transação gerencial), típica do regime assalariado. Ele reconheceu a natureza de classe do conflito que opunha capital e trabalho e que era mediado e dominado pela capacidade das partes organizadas apropriarem-se das porções dos valores de troca expressa nos preços. Em outras palavras, a luta de classes é conflito distributivo, disputa por poder de compra expresso em moeda.

Apesar da aparência de igualdade refletida nas relações monetárias e contratuais entre capital e trabalho, o fato é que tais relações são eivadas de coerção desigualmente distribuída, sempre em favor do capital. Em relação a isto, Bazzoli (1999, p.145) observou que:

A especificidade do contrato de trabalho se exprime mais precisamente através da natureza da relação capital/trabalho. Este contrato repousa sobre uma relação de subordinação à autoridade do empregador, subordinação que não existe na definição clássica do contrato. Segundo Commons é necessário distinguir o contrato (a face legal) e a transação (a face econômica, *wage bargain*), pois, se enquanto contratantes as duas partes têm a mesma liberdade jurídica para engajar-se ou desenganjar-se, do ponto de vista econômico seu poder de negociação é desigual (os termos do *wage bargain* são dominados pelo empregador, que arbitra entre *price bargain* e *wage bargain*) como sua liberdade econômica (os trabalhadores são dependentes da renda salarial). Demais, o contrato diz respeito a apenas um momento do acordo: à aparência jurídica da igualdade nas transações de troca onde o trabalhador vende a utilização de suas capacidades produtivas, sucede uma relação hierárquica na transação de direção onde o trabalho „entrega sob ordens seu produto de valor de uso”.

Apesar disso, ele se negou a reconhecer que seus interesses fossem irreconciliáveis. A reconciliação poderia ser construída pela ação coletiva que fortalecesse o trabalho (convertendo de individual para coletiva a ação dos trabalhadores) e colocasse em negociação permanente capital e trabalho a respeito do valor de troca da força de trabalho, isto é, do salário. Os termos desse acordo seria a eficiência, assegurando o compromisso do capital na

produção de valores de uso com a melhor utilização dos recursos produtivos, do qual o trabalho era o mais importante. E o compromisso diligente no processo de trabalho do lado do trabalhador, uma vez que seu bem-estar material seria garantido pelo aumento na produção de valores de uso em quantidade e preços acessíveis para assegurar sua reprodução social.

O capitalismo era caracterizado, portanto, como um regime de trabalho assalariado inscrito e regido pela lógica de uma economia monetária na qual os conflitos de classe e de grupos, apesar de permanentes, poderiam ser reconciliados por meio da regulação, isto é, da subordinação do auto-interesse individual à ação coletiva. Por essa razão, ele ressaltou como pilares do capitalismo financeiro três instituições: o Estado, a grande empresa, e o sindicato dos trabalhadores, vendo na interação entre as três o elemento dinâmico que dava forma àquele estágio específico do capitalismo no qual

[...] a ação coletiva em uma única grande empresa, a *American Telephone and Telegraph Corporation*, abarcou um total de meio milhão de acionistas e investidores. Um único sindicato de trabalhadores, o *United Automobile Workers*, alcançou um milhão e cem mil membros. O Sistema Federal de Reservas é a união de milhares de bancos. Estima-se que empresas de capital aberto controlam 90 por cento do produto industrial nos EUA, além de controlar praticamente a totalidade dos serviços de transporte e comunicação (COMMONS, 1970, p.67).

4.2- A ordem econômica como obra intencional

A teoria econômica de Commons confere à sociedade humana três características principais: conflito, interdependência e ordem. O conflito entre os homens deriva do fato de que os recursos ao alcance para o uso da coletividade são escassos, não estando disponíveis na quantidade, na qualidade, no lugar ou no momento em que os homens deles desejam. Esse fato ameaça colocar um contra o outro, e descambar a sociedade para uma guerra permanente, pois os homens buscarão os meios para prover-se de recursos com os quais garantir as três necessidades da vida social: alimentar-se, habitar e reproduzir-se (COMMONS, 2003).

A escassez tem dois sentidos. Um que remete à restrição física de recursos, bens e serviços, e é tributária da teoria da população de Malthus e da evolução de Darwin. Nela assoma o fato de que, sob circunstâncias dadas, a oferta de recursos é incapaz de satisfazer

todos os desejos de todos os indivíduos numa sociedade; o outro sentido realça a escassez produzida artificialmente, por meio dos direitos de propriedade sobre os recursos. A própria propriedade privada, que evolui costumeiramente, estabelece os meios para que seu proprietário defina as condições em que seus recursos serão utilizados, a partir de objetivos individuais que podem não convergir com os gerais da sociedade, pois a propriedade privada produz um tipo de escassez que “[...] distribui o produto para aqueles que podem pagar e os retém daqueles que não podem pagar, ou aumenta as horas de trabalho, ou reduz o pagamento aos trabalhadores que não têm igual poder de barganha” (COMMONS, 2003, p.259).

Exemplos desse tipo de escassez, que mais interessava a Commons, abundam tanto em *Institutional Economics* quanto em *Legal Foundations of Capitalism*. Em diálogo com Veblen, que caracterizou com o termo sabotagem a capacidade artificial dos empresários de criar escassez (VEBLEN, 2002), Commons preferiu uma conceituação alternativa, de razoabilidade. Nos processos de barganha, acreditava, o poder de “sabotagem” dos capitalistas pode ser confrontado por um entendimento das regras de funcionamento do que seria poder de criar escassez “razoável”, o que implicava a regulação da propriedade privada (COMMONS, 2003, p.258).

Mas se a escassez é ameaça, o homem, como animal gregário, depende da assistência uns dos outros. A provisão social dos bens e serviços escassos se faz assim por meio da cooperação e da divisão do trabalho. Em outras palavras, a atividade material dos homens é social e interdependente. Isto implica uma recusa radical das abordagens de teoria econômica que colocava o indivíduo, como produtor, numa relação direta e exclusiva com a natureza. Esse tipo de “materialismo” Commons encontrou tanto na escola clássica quanto na escola marginalista, cuja expressão é o indivíduo racional isolado, realizando os cálculos econômicos de sua interação com a natureza. Assim como Marx, Commons não fazia concessões às “robinsonadas” da teoria econômica. Em um livro como “A economia da ação coletiva”, Commons denunciava o absurdo de tal tipo de abordagem, pois mesmo em Smith, apesar do discurso individualista, o que há na verdade no interior da manufatura de alfinetes é cooperação e coordenação com propósitos comuns, isto é, ação coletiva (COMMONS, 1970).

Escassez e interdependência exigem ordem. Esta implica algum grau de recorrência e previsibilidade. Commons afirmou que

[...] a ordem é derivada do fato de que o futuro é completamente incerto exceto enquanto se baseia em inferências retiradas das experiências do passado; e também do fato de que se pode afirmar adequadamente que os homens vivem no futuro, mas agem no presente. Por essa razão, a unidade de atividade contém um fator que indica antecipação, ou, literalmente, o ato de apossar antecipadamente dos fatores limitantes ou estratégicos sobre os quais o controle presente que é esperado resultar do futuro possa também ser mais ou menos controlado, desde que haja segurança de expectativas. Esta é de fato a característica dominante da atividade humana, distinguindo-a de todas as ciências físicas. (COMMONS, 2003, p.58).

Tendo origem e desdobramento no tempo, a ação humana (que é teleológica, porque orientada para determinados fins) é complexa, incerta e falha. O passado é o depósito da experiência, o presente da ação, e o futuro da expectativa. Ao afirmar isto, Commons inverte o sentido de causalidade. Ela não está no passado, “nos eventos precedentes”, mas no futuro, naquilo que os atores esperam ir acontecer. Por isso eles agem agora, no presente, para mudar ou fazer corroborar suas expectativas. Em sua ação (COMMONS, 2003, p.683):

Eles levam em conta as personalidades daqueles com os quais estão lidando, seja em seus motivos, teorias, filosofias sociais que „carregaram“ sua experiência com consequências esperadas que desejam ou temem. Eles levam em consideração as alternativas abertas ao indivíduo e aos outros que proporciona as oportunidades para a liberdade ou não de escolha, e muitas outras circunstâncias que, no momento, estabelecem as condições no interior das quais elas escolhem e agem em todas as suas transações. Não é um estado racional da sociedade que determina a ação, é um maravilhosamente irracional e complexo conjunto de expectativas que confrontam os participantes nas transações. É uma situação que muda de dia para dia e século para século. Dentro dessa complexidade mutável e futuridade incerta eles devem agir agora. É dessas complexidades e incertezas que o conceito de práticas razoáveis e valores razoáveis emerge e muda as próprias instituições dia a dia, época a época.

Commons chamou de futuridade esse aspecto da ação humana que se projeta no tempo. Ele cuidou de estabelecer que o tempo concebido nas ciências da natureza é de têmpera distinta, pois elas lidam com seres ou coisas inanimadas que existem e se movem num espaço determinado no presente, sendo o movimento uma interminável sucessão de instantes. O tempo das coisas é plenamente reversível. As coisas, nessa situação, não possuem temporalidade (GISLAIN, 2002). Mas o mesmo não ocorre com os seres humanos, que são dotados de vontade ativa e que, em função disso, exercem atividade no espaço, mas também no fluxo de tempo irreversível. Diferente das coisas, os homens buscam controlar pela ação a

futuridade. Isto tem implicações tanto sobre seu comportamento individual e coletivo, quanto sobre as condições em que tal comportamento ocorre.

Futuridade não é o mesmo que futuro. Este diz respeito a uma dimensão do tempo aleatória e irreduzível, que produz, entre outras coisas, a incerteza. A futuridade, por sua vez, refere-se à antecipação, ao modo como os indivíduos lidam hoje com o futuro visando a consumação dos seus objetivos volicionais. Commons ofereceu pistas de como isso acontece. Em primeiro lugar, a ação individual de hoje assenta-se em “hipóteses habituais” que antecipam as consequências esperadas prováveis da ação no futuro. A repetição e a similaridade de ocorrências são, assim, uma primeira base para a ação hodierna. No entanto, os indivíduos que agem vivem em sociedade, isto é, são atores socializados “[...] que se beneficiam e estão sob o controle da heteronímia de conhecimentos e de regras de conduta independentes de sua própria individualidade” (GISLAIN, 2002, p.51). Nessa condição ontológica, a aparelhagem cognitiva e comportamental individual não basta. Por essa razão, a antecipação individual com fundamento na repetição e similaridade ganha aditivo mais substancial, pois se ancora nos costumes coletivos que produzem as regras de operação com as quais os membros de uma *going concern* qualquer constroem e partilham do mesmo futuro. Vale dizer que a realidade de estruturas do tipo *going concerns* se sobrepõem ao comportamento volicional individual, conformando-lhe os limites e as possibilidades. Isto é a capitulação a algum tipo de holismo? A resposta de Gislain (2002, p.55) é negativa por que:

No entanto, isto não significa que a ação individual é totalmente determinada. A abordagem commonsiana não é um holismo integral onde os indivíduos seriam „na totalidade” determinados em seus comportamentos pelas instituições, pelas ações coletivas de suas *going concerns* de pertença. Sem falar do conflito (claramente nas expectativas dos atores) e de suas formas de resolução institucional sempre precárias e provisórias, o próprio princípio da futuridade, que não é o futuro, abre sempre possibilidades novas à ação individual. Esta nunca é completamente repetitiva, ela não é nem simples reiteração ou replicação, ela é sempre no mínimo uma duplicação com uma probabilidade de deformação; ela pode ser conduzida a tornar-se estratégica devido exatamente à incompletude (o grau de incerteza sempre presente quanto aos fatos complementares) da futuridade.

Apesar dos aspectos de complexidade, futuridade, conflito e incerteza, existe alguma ordem nas transações humanas. Ela é, todavia, construída. Erigida por processos históricos dinâmicos que selecionam os costumes mais adequados à solução de conflitos e ao

estabelecimento de uma estrutura cooperativa. Esta é sempre instável e provisória. Sua construção é obra das instituições, entendidas como a ação coletiva que controla, libera e constrange a ação individual (COMMONS, 1996). Esse aspecto da obra de Commons é crucial, pois distingue sua teoria de suas antecessoras, que ora faziam repousar a fonte da ordem no mercado (BAZZOLI, 1999, p.90), ora exclusivamente na soberania (tanto na versão contratualista de Hobbes quanto, mais contemporaneamente, nos casos do comunismo stalinista e do fascismo).

Os elementos que em dado momento histórico estabelecem o tipo de relacionamento entre conflito, cooperação e ordem são, como se disse, as instituições. Dois tipos se sobressaem, diferenciados por critérios organizativos: as instituições não-organizadas e as organizadas. Os costumes são do tipo não-organizado. Por costumes Commons entende

[...] a mera repetição, duplicação e variabilidade das práticas e transações. Nenhuma repetição é exatamente a mesma da sua predecessora, e nenhuma duplicação é exatamente a mesma como sua contemporânea. Por isso, há sempre uma variabilidade de costumes em sucessivos momentos e no mesmo tempo. Essas variações no curso da história introduzem novos costumes como variáveis, ou como alternativas, de costumes precedentes ou contemporâneos. Há sempre a decadência ou mesmo eliminação violenta dos velhos costumes ou costumes competitivos, que dão lugar a novos e diferentes. Assim, há uma seleção contínua de costumes e por consequência há a sobrevivência dos costumes melhor adaptados às condições econômicas mutáveis e à cambiante dominação econômica e política. Uma vez que isto ocorre pela operação da vontade humana, ela é muito semelhante à seleção artificial de Darwin, aplicável, contudo, a práticas e transações adequadas a condições de mudança social, ao invés das estruturas e funções de Darwin dos organismos vivos adequados a condições geológicas mutáveis. (COMMONS, 2003, p.44/5)

Cabe nesse momento diferenciar os hábitos dos costumes. Em Commons, os hábitos estão remetidos à dimensão individual, mas de um indivíduo que interage com outros, e não de indivíduos autônomos e isolados. Em dada situação, os indivíduos se valem das “hipóteses habituais” que lhes parecem mais adequadas para lidar ou se adaptar ao contexto. Utilizam o que já foi aprendido ou mobilizam as rotinas já conhecidas. Quando isto não é suficiente, ou

[...] se a hipótese habitual ou a crença não é adaptada, a experimentação e a aprendizagem tornam-se necessárias para construir uma nova crença mais adaptada. Isto remete não somente ao que é possível ou não pensar em tal ou qual situação, mas igualmente ao que é discernível fazer ou não segundo as circunstâncias da ação coletiva. (HALLÉE, 2012, p.78).

Os costumes, por sua vez, são constrangimentos coletivos que se impõe ao indivíduo, pois (HALLÉE, 2002, p.80):

São, no entanto, os costumes que influenciam o que a pessoa é, seus hábitos individuais. Os costumes como constrangimentos sociais incitam os indivíduos a pensar e a agir da mesma maneira. O costume é assim „o princípio subjacente de todas as relações humanas“. Os costumes são opiniões coletivas integradas no controle da opinião individual. Ainda que as opiniões individuais sejam as hipóteses habituais, as opiniões coletivas são as hipóteses costumeiras às quais os hábitos individuais devem se conformar e se adaptar na realidade cotidiana, sob pena de autismo social. Os costumes se definem como as práticas, os usos, os precedentes e as hipóteses habituais que lhe são derivadas. Por exemplo, no plano organizacional, existe uma cultura particular das relações de trabalho e das práticas correntes, costumes, até mesmo rituais já presentes. Os indivíduos não são desencarnados do contexto da empresa na qual se inserem, quer dizer dos costumes e hábitos ritualizados no presente e inculcados pelo coletivo de pertença que são ancorados e que modelam os esquemas mentais.

Dos costumes afloram instituições espontâneas que – carentes de precisão e compulsão organizada – são incapazes de lidar com os conflitos que produzem (COMMONS, 2003, p.73). Mais cedo ou mais tarde, elas darão lugar a uma *going concern* melhor adaptada para a sua resolução. É incorreta, portanto, afirmações, como aquela feita por Hodgson (2003) ou Seckler (1966), de que a teoria de Commons ignora as instituições espontâneas. O que Commons argumenta é que tais instituições contêm fragilidades estruturais (imprecisão e ausência de compulsão organizada) que produzirão conflitos não administráveis. Este fato dá lugar ao processo de seleção de costumes – o processo das leis comuns – que consiste em delegar a um corpo judicial (ou equivalente) a escolha de uma forma organizacional mais adequada para lidar com os conflitos. Trata-se, na verdade, da institucionalização de certas práticas individuais e coletivas.

Apesar de importantes, a ordem social não pode ser construída somente sobre o alicerce dos hábitos e costumes, isto é, das instituições não organizadas: ela requer algum grau de regulação organizacional. Segundo Bazzoli, L; Dutraive, (2002, p.10):

As regras, enquanto emanção das instituições, não são somente regras sociais informais, mas são também definidas e sancionadas por organizações. Trata-se de desenvolver um conceito de instituição que possa lidar com a segunda função das instituições: a saber, constituir o quadro de uma “ação associada” fundada na coordenação formal das atividades individuais numa entidade coletiva com fronteiras mais ou menos delimitadas; de fato, é por essa associação que a maior parte das atividades e transações são realizadas, e, portanto, os indivíduos obtêm as bases materiais e ideais de sua existência biológica e social.

Ademais, parece claro que ao chamar ao protagonismo as *going concerns*, Commons procurava distanciar-se de algumas tradições liberais que identificavam as leis aos costumes, como se fossem idênticas. Na passagem de uma para a outra, explica Commons, intervêm dois mediadores: conflito e seleção de costumes razoáveis. Não há, portanto, aí nenhum automatismo ou identificação entre leis e costumes (COMMONS, 2003).

Do mesmo modo, conforme observou Guedes (2013), a ênfase de Commons sobre as instituições “formais” em detrimento das espontâneas tem outro propósito: o de reaproximar as disciplinas da Economia e do Direito num projeto de explicação das instituições do capitalismo distinto daquele oferecido pelas vertentes tanto do mecanismo quanto da subjetividade em Economia.

Commons esclarece – contra qualquer acusação de que sua explicação baseia-se no sistema judiciário anglo-saxão e a ele está circunscrito – que o processo da lei comum é um método universal, utilizado sob diferentes formas como recurso em toda e qualquer sociedade onde os costumes estabelecidos produzem conflitos de difícil superação. A jurisprudência anglo-saxônica é apenas uma técnica historicamente derivada dos costumes feudais para materializar o processo da lei comum.

E como se produz esta?

Um conflito de interesses chega aos tribunais. Eles procuram antes de tudo os casos similares precedentes sobre os quais decidiram anteriormente. A busca por precedentes

constitui-se, por isso, tanto em parte do método científico do Direito, quanto procedimento jurídico de ofertar aos cidadãos igual proteção da lei. A busca de precedentes implica em classificação, pois esta nada mais é do que igual tratamento de todos que pertencem à mesma classe. No entanto nenhum caso que chega aos tribunais é exatamente igual a seus antecessores. No caso em julgamento, novos fatos se adicionam e se mesclam com os antigos, exigindo nova divisão e ponderação para produzir a verdade global do caso. A nova classificação implica a inclusão de todos os fatos similares e a exclusão dos dissimilares, bem como a ponderação de cada fato para definir seu grau de similaridade. Esse ato produz definição. E esta nem é fixa, nem *a priori*, pois muda conforme diferentes propósitos. Desse modo (COMMONS, 1995, p.347):

A mente judicial percebe que um cavalo é um cavalo para algum propósito e outra coisa para outro propósito, que a liberdade é boa em algumas circunstâncias e não em outras. Para o fisiologista um cavalo é um processo vivo, para o agricultor ele é energia animal, para o advogado é propriedade e para o homem de negócios o cavalo é o preço do cavalo. O cavalo é um objeto de possibilidades, faculdades e qualidades infinitas, e é classificado de diferentes modos para diferentes propósitos, com um nome de classificação diferente, que é uma definição diferente.

4.3- A transação e seus tipos

As relações econômicas que contém escassez, interdependência e ordem são uma transação²⁰. Entronizada como a unidade básica de análise por Commons, a transação é a forma social característica do capitalismo porque incorpora a relação material homem-natureza e a social homem-homem, aquela inscrita na dimensão física dos processos de transformação e distribuição da riqueza material e esta na dimensão de transferência de direitos de propriedade sobre tal riqueza (e também sobre a natureza).

²⁰ Esse conceito introduzido por Commons nas Ciências Sociais foi incorporado por Dewey (1946) no mesmo sentido daquele autor. No entanto, igual conceito possui conteúdo distinto na apropriação feita pelo *mainstream* da Nova Economia Institucional. Ver a respeito Guedes (2017), Williamson (1991) e Coase (1990).

A transação não é a troca, que existia antes do capitalismo, desde que as feiras e entroncamentos comerciais colocavam face a face comprador e vendedor, e o ato de transferir a riqueza física, material, era equivalente à transferência da propriedade dessa riqueza. Ela foi definida genericamente como sendo “ações entre indivíduos” (2003, p.73), querendo enfatizar os aspectos relacionais e dinâmicos que vinculam indivíduos. Mais precisa, no entanto, encontra-se em *Legal foundations of capitalism* (COMMONS, 1995, p.07/8) a seguinte definição de transação, que associa sua natureza e dinamismo ao das partículas atômicas e subatômicas:

Embora os economistas comecem com a mercadoria ou um sentimento individual para com ela, a Corte Judicial começa com a transação. Sua unidade última de investigação não é um indivíduo, mas dois ou mais indivíduos – reclamante e réu – em dois extremos de uma ou mais transações. Mercadorias e sentimentos estão, certamente, subentendidos em todas as transações, contudo elas são apenas os preliminares, o acompanhamento ou o efeito das transações. A transação é composta de duas ou mais vontades dando, tomando, persuadindo, coagindo, defraudando, comandando, obedecendo, competindo, governando, em um mundo de escassez, mecanismos e regras de conduta. A Corte lida com a vontade em ação. Como a moderna física ou química, sua unidade última não é o átomo, mas um elétron, sempre em movimento – não um indivíduo, mas dois ou mais indivíduos em ação. Ela nunca os captura senão em movimento. Seu movimento é uma transação.

No âmbito da vida econômica moderna, as instituições do capitalismo cuidaram de operar três tipos de transação: a de barganha, a gerencial e a distributiva, diferenciadas conforme a função e o status sócio jurídico dos seus participantes. Elas existem simultaneamente e os indivíduos convivem com todas, trafegando de uma para a outra cotidianamente. A transação de barganha caracteriza-se por um tipo de relação social que envolve, no mínimo, cinco atores: dois que vendem e dois que compram mais a soberania. Sua característica principal é a igualdade formal entre as partes que utilizam os recursos da persuasão e, também, da coerção. Sua função essencial é a de transferir direitos de propriedade entre aqueles envolvidos na transação. Quando duas pessoas “trocam” seus produtos, o que eles estão fazendo é transferir a titularidade, ou o direito de posse e uso, de uma para outra. Apesar de ser um tipo de relação social entre “iguais” (apenas perante a lei),

Commons não tem ilusões acerca da natureza da transação de barganha, que envolve diferenças reais de poder entre seus participantes e também mecanismos de coerção.

Desse modo, a transação de barganha contém quatro conflitos de interesse que exigem arbitragem. O primeiro é o conflito entre oportunidades iguais (desiguais), que emerge quando na prática competitiva um ator favorece (ou prejudica) outro, cobrando, pelo mesmo serviço, valores diferentes. Essa prática discriminatória não razoável pode provocar a falência do ator prejudicado e enseja, geralmente, ponderação judicial. É razoável, contudo, o resultado da falência quando ela se origina de diferenças na gestão da eficiência econômica em termos de quantidade, custos e qualidade. Essa discriminação é razoável e, portanto, legal.

O segundo tipo de conflito de interesses é aquele derivado da competição justa ou injusta. Tal conflito tem origem nos meios com os quais se materializa o processo competitivo e, também, com a distribuição desigual de poder econômico entre os competidores. Impedir o acesso a fontes de recursos a outros pela monopolização de um é o tipo de problema que exige mediação.

O terceiro conflito nasce do preço (valor) razoável ou não razoável. Competidores tomam e fixam preços que devem observar a razoabilidade dos dois conflitos anteriores e permitir a remuneração razoável de todos. As cortes intervêm para capacitar os atores sociais, ao longo de vários julgamentos, a ganharem consciência sobre essa razoabilidade.

O quarto conflito de interesses aparece na questão do devido processo legal. Ela afirma que a imposição da “regra de operação” (*working rules*) adequada para as transações individuais garantirá que a propriedade e a liberdade individual sejam objeto, antes de serem alijadas dos indivíduos, do devido processo legal. Para Commons (2003, p.63):

O devido processo da lei é a regra de operação da Suprema Corte no momento. Ele muda com mudanças nos costumes e nas classes dominantes, ou com mudanças nos juizes, ou com mudanças no significado costumeiro de propriedade e liberdade. Se uma legislatura estadual ou o Congresso Nacional, ou uma corte de primeira instância, ou um executivo, privam qualquer dos quatro participantes em uma transação de sua escolha igual de oportunidades, ou sua liberdade de competição, ou seu poder de barganha de fixar um preço, este ato de privação é uma „tomada“ de sua propriedade e liberdade. Se a privação não pode ser justificada satisfatoriamente à corte, então ela é uma privação da propriedade e da liberdade sem o devido processo legal, é por isso inconstitucional e invalidada, e será proibida.

Em suma, a transação de barganha realiza a função social de transferir os direitos de propriedade das mercadorias entre os indivíduos e grupos sociais.

A transação gerencial ocorre tipicamente entre duas pessoas, cujo relacionamento é entre desiguais. A transação gerencial é hierárquica, materializada entre superior e inferior, patrão e empregado. A tarefa dessa transação é a de produzir a riqueza e sua dimensão mais óbvia (mas não exclusiva) no capitalismo moderno é a grande corporação. Esse é o espaço por excelência da eficiência, alcançada por meio da submissão do inferior ao comando/mando do superior. Para sua concretização, portanto, as regras de operação (*working rules*) devem estabelecer as condições razoáveis costumeiras de obediência e mando. Em outras palavras, elas devem impor ao indivíduo que trabalha em uma empresa, por exemplo, seu dever de obedecer, ao mesmo tempo em que lhe retira o direito, dentro da fábrica, de recusar ordens, desvirtuá-las ou sabotá-las, a não ser que estejam contrárias ao que é tido como obediência razoável. Do mesmo modo, o superior (proprietário ou agente deste) tem o direito de mandar, mas o dever de compensar monetariamente seus inferiores.

Na transação gerencial, a “liberdade” do inferior é constrangida, subordinada que está à liberdade de comandar do superior. Claramente, a transação gerencial é um espaço de poder de natureza essencialmente coercitiva, arbitrária e impositiva. Nela, a liberdade do superior pode organizar o processo produtivo conferindo aos inferiores uma condição de “recurso”, de instrumento para o incremento e qualificação da produção física de mercadorias. É essa a dimensão mais bruta e visível das relações de trabalho. Na transação gerencial o objetivo de eficiência – entendido como a produção de valores de uso com o menor dispêndio de recursos - é uma meta que se confunde com o próprio objetivo do lucro da corporação.

Os modelos científicos desse tipo de transação encontram-se no empresário Henry Ford e no engenheiro Taylor, ambos “criadores de sistemas”, no sentido de Hughes (1989). É interessante observar que, em relação a Taylor e ao taylorismo, Commons nutria um sentimento dúbio de admiração e desconfiança. Certamente ele percebeu no taylorismo todas as possibilidades de eficiência derivadas de melhor organização do processo de trabalho, mas acreditava que o projeto subjacente do sistema de Taylor – de construir a harmonia entre capital e trabalho – estava fadado ao fracasso porque o conflito é uma das condições

ontológicas da sociedade humana e, portanto, não poderia ser transcendido. Em sua avaliação de Taylor e de seu sistema ele afirmou (COMMONS, 2003, p.607):

Durante o mesmo período em que Veblen estava desenvolvendo sua teoria da eficiência, Frederick W. Taylor, o engenheiro, estava desenvolvendo seus estudos de tempo e movimento. Taylor, assim como Adam Smith, tinha um „postulado“, a harmonia de interesse que poderia ser alcançada por meio do aumento da produtividade do trabalho. Ele se opôs à doutrina de restrição do produto dos trabalhadores, não na sua forma organizada do sindicalismo, mas na sua forma instintiva de horror ao corte no pagamento por peça e ao desemprego. Ele viu o conflito entre os costumes dos trabalhadores e dos empregadores, o uso da força no lugar da persuasão, da barganha no lugar da eficiência, e a distância entre o que os homens de fato produzem e o que poderiam produzir. Ele viu o limite superior da fadiga e do malfeito, do desperdício dos métodos de trabalho. Seu principal interesse residia no problema fisiológico da fadiga e o problema de engenharia do produto máximo. Os escritores que o precederam não tinham ido além de um conceito amplo de produtividade. Taylor teve de descobrir algo que definisse o problema com a precisão suficiente para ser mensurável e aplicado universalmente. Esses limites foram encontrados no problema de engenharia de melhorar a capacidade humana e no problema econômico de induzir maior boa vontade. O primeiro não era, para Taylor, diferente de todo e qualquer problema de engenharia mecânica- o ser humano é, não uma mercadoria, mas uma máquina.

A terceira forma de transação, a distributiva ocorre também entre duas pessoas (ou órgãos), é hierarquizada e realizada por *going concerns* autorizadas, isto é, imbuídas de legalidade e legitimidade. Ela encarrega-se de decidir sobre a alocação e distribuição de recursos, estabelecendo os fardos dessa decisão. No primeiro dos dois artigos intitulados de *Institutional Economics*, Commons caracterizou esse tipo de transação nos seguintes termos (COMMONS, 1996, p.448/9):

Finalmente a transação de distribuição difere da transação gerencial na medida que o superior é um superior coletivo, ao passo que os inferiores são indivíduos. Exemplos familiares são as atividades do Legislativo em questões de tributação e tarifa; os decretos das ditaduras comunistas ou fascistas; a elaboração do orçamento feita pelo comitê de diretores de uma empresa e mesmo a decisão de um corte ou de uma comissão de arbitragem. Todas consistem em dividir riqueza ou poder de compra a subordinados sem barganha, embora as negociações sejam às vezes tomadas equivocadamente por barganha, e também sem administração, que é deixada aos executivos. Elas envolvem negociação, de fato, mas na forma de argumento, pleitos, ou eloquência, porque estão sob a regra do comando e obediência, e não da

regra da igualdade e da liberdade. No limite são acordos de parcerias que distribuem aos parceiros os benefícios e os fardos da atividade conjunta.

As transações de barganha, gerencial e distributiva reúnem conceitualmente os elementos centrais de qualquer sistema econômico: a produção, a distribuição e a troca (KEMP, 2009, p.64), o que caracteriza a aproximação de Commons como totalizante, sistêmica.

Além desses três tipos de transação, Commons aludiu a outras duas, que chamou de transação rotineira e transação estratégica. Ambas são transversais aos demais tipos, i.e, estão nelas contidas. As rotineiras eram as ações recorrentes que, adequadas ao ambiente inalterado, tomavam o passado e o hábito como referências. Já as estratégicas antecipavam mudanças ou eram por essas provocadas, exigindo a mobilização de instrumentos cognitivos amplos, desde o cálculo racional, heurística específica etc.

Os tipos de transações analisados anteriormente estavam presentes em diferentes graus e medidas em todas as *going concerns*, compreendidas como “[...] o perímetro institucional dentro do qual as transações acontecem” (FIORITO, 2010, p.284) e que são tão diversas quanto a família, a empresa, o sindicato, a igreja etc. A soldagem interna de uma *going concern* era dada pelas regras de operação que estabeleciam “[...] os padrões comportamentais que governam as ações de cada participante na transação, definindo, ao mesmo tempo, expectativas sobre o que os participantes podem, devem ou não fazer pelo controle, liberação e expansão da ação coletiva” (FIORITO, 2010, p.284).

Como foi dito, as transações acontecem no interior daquilo que Commons chamou de *going concerns*, coletivos humanos “animados por um propósito comum, governado por regras comuns feitas por eles mesmos” (COMMONS, 1995, p.145). É difícil traduzir esse termo do inglês²¹. Ele não é equivalente ao conceito de organização, nem de estrutura, pois possui caráter dinâmico e multifacetado. No entanto, toda *going concern* concentra mais de

21 Não há equivalente em português ao conceito de *going concern*, por isso preferimos conservá-lo sem tradução. No entanto, Bazzoli, L; Dutraive, V (2002) converteram-no no equivalente a organização ou instituições organizadas, parecendo seguir a sugestão do próprio Commons (1970, p.34) de que “uma *going concern* é uma organização”. Traduções alternativa do mesmo termo foram dadas por Hallé (2012), que verteu *going concern* como “grupo ativo”, e por Ramstad (1987, p.10), que a ele se refere alternativamente como “grupo social”.

um indivíduo, e possui alguma instância de deliberação, direção e imposição de regras. Ela possui, também, objetivos, de modo que, atuando no seu interior e nele interagindo, os indivíduos produzem o sentido e materializam os objetivos da *going concern*, que são distintos e, não raro, divergentes dos de seus membros individuais.

As *going concerns* são, assim, assemelhadas a governos, com suas hierarquias, regras e objetivos; e os indivíduos são seus cidadãos, pois agem no interior e entre elas como sujeitos devedores de obediência e deveres, mas também detentores de direitos. A totalidade de nós nasce, cresce e morre em *concerns* que organizam o trabalho e a ação coletiva de indivíduos isolados. A socialização dos indivíduos acontece no interior e entre *going concerns*. Nelas eles se submetem às regras de operação em vigência, ajustando seu comportamento e avaliando o dos demais. Procedendo desse modo, eles concretizam os objetivos das *going concerns*.

As *going concerns* constituem, portanto, o tecido social no qual as relações sociais (transações) tomam corpo. Elas são várias (família, empresa, sindicato, associações de classe, escola, hospitais, Estado etc.), independentes, mas conectadas pelos laços sociais que os indivíduos “costuram” em sua vida cotidiana ao transitarem de uma para a outra. Uma mesma pessoa vive em um dado momento e ao longo da sua vida em várias *going concerns*. Submete-se desse modo a regras de operação distintas, a diferentes padrões de comportamento, de representação e de cognição.

A *going concern* é coletivo que determina e é determinado pelos indivíduos. Determina no sentido de que elas existem antes do indivíduo e este se depara na sua vida social com essas estruturas prévias com as quais e, muitas vezes, no interior das quais têm de lidar cotidianamente. As *going concerns* oferecem aos indivíduos que com elas lidam a força viva de ações de outros indivíduos no passado, que permanecem e se perpetuam por meio dos costumes, práticas habituais, precedentes, métodos de trabalho, ie, regras de operação que constroem a discricionariedade do presente.

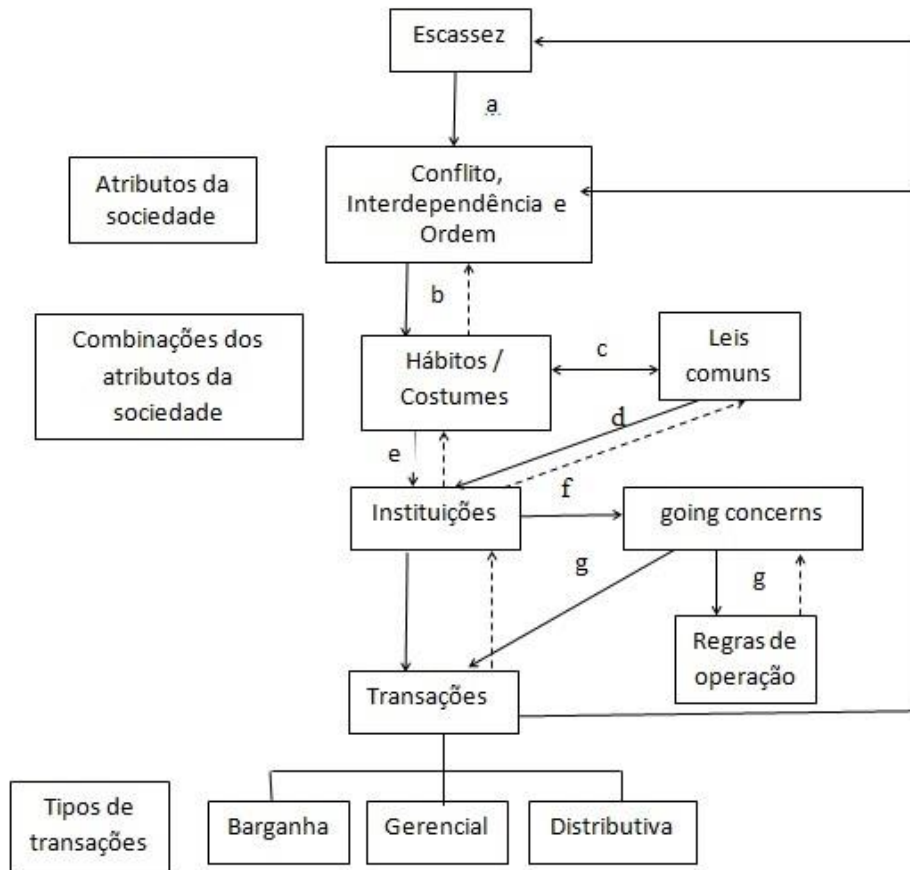
Ao mesmo tempo, contudo, as pessoas no presente animam com suas práticas e comportamento realizados no dia a dia a própria existência da *going concern*. Apesar de condicionados pelos hábitos e costumes, as pessoas preservam graus variados de autonomia e discricionariedade. Nesse sentido, as regras de operação são fonte não apenas de restrições e condicionamentos (seu aspecto negativo), mas de proteção e estímulo ao comportamento

autônomo e discricionário presente no âmbito individual. Graças a elas eles podem exercer discricção e escolha de alternativas. Nesse sentido, a “vontade” da *going concern* nada mais é do que as regras de operação (COMMONS, 1995, p.147), ou seja, as ações e transações daqueles que as obedecem. Para toda e qualquer *going concern* as regras de operação devem estabelecer as quatro regras de compulsão, autorização, exposição e permissão (COMMONS, 1995, p.147/8), que serão comentadas com maiores detalhes no item 2.1.5.

Sendo assim dotados de intenções e vontades (por isso uma “teoria econômica volitiva”) que dão sentido teleológico à ação individual, os indivíduos se engajam em barganha coletiva, que Commons chamou de transações.

Uma síntese da estrutura conceitual da teoria econômica de Commons, sua hierarquia e inter-relação podem ser visualizada na figura 1. Nela, o ponto de partida é a escassez (natural ou artificial). A seta “a” une a escassez aos atributos da sociedade (conflito, interdependência e ordem). Em sociedades humanas – dada a necessidade de assegurar aos seus membros o mínimo de habitação, alimentação e condições de reprodução –, os conflitos (individuais e/ou coletivos) são emoldurados em relações de interdependência e cooperação que produzem alguma estabilidade e previsibilidade nas relações humanas (ordem). A seta “b” que sai dos atributos da sociedade liga-se aos hábitos e costumes, cuja reiteração reforça os elementos de integração (interdependência) e ordem social, reduzindo ou administrando os conflitos. Os costumes são condicionamentos sociais mais fortes e efetivos que os hábitos, que também estão presentes, como vimos, nesse estágio analítico. Os costumes são selecionados artificialmente, isto é, intencionalmente pelos indivíduos por meio das leis comuns (por isto, a seta “c” que os une). Ambos produzem instituições (setas “d” e “e”) formais e informais. As formais, que interessaram em particular a Commons, são as *going concerns* (seta “f”), no interior das quais certos tipos de normas são estabelecidas (regras de operação) e as transações acontecem (setas “g”). As transações e seus três tipos, por sua vez, transformam a própria natureza e dimensão da escassez (seta “h”), fazendo o ciclo voltar a sua origem e continuar indefinidamente.

Figura 1- Diagrama da estrutura conceitual da teoria de Commons



Fonte: Elaboração própria.

4.4- Lei, Estado e capitalismo

O aspecto mais conhecido da obra de Commons é o seu apreço pelo Direito e sua tentativa de articular essa área das Ciências Sociais Aplicadas essencialmente normativas às Ciências Econômicas e suas pretensões positivas. A tradição jurídica à qual aderiu era a do Realismo Legal, como oposto ao Formalismo Legal, de inspiração positivista. Em sua concepção, o Direito é a doutrina que expressa os mutáveis consensos forjados em conflitos administráveis, sendo sua fonte, portanto, não os “valores” e “ideais” abstratos do formalismo jurídico, mas as atividades concretas empreendidas pelos homens entre si e a natureza num contexto de escassez. Essa perspectiva, não custa referir, era plenamente compatível com o pragmatismo.

Sua referência jurídica foi o direito Anglo-americano e sua expressão formal e analítica convergiu, grosso modo, para o modelo proposto pelo eminente jurista norte-americano Hohfeld. Realista, sua importância está em ter direcionado o debate jurídico norte-americano sobre as relações legais para fora do campo das abstrações e idealizações dos direitos naturais e universais e tê-lo plantado no solo concreto do mundo (FIORITO, 2010). Em termos práticos, Hohfeld solicitava da doutrina maior precisão e clareza conceitual para que se pudesse enfrentar adequadamente os problemas legais. Nesse esforço, ele identificou na palavra “direito”, conforme utilizada tecnicamente no meio, pelo menos quatro significados: o próprio desse termo, o de privilégio, o de poder e o de imunidade. A eles se correlacionavam pares opostos, de dever, ausência de direito, permissão e de autorização pela salvaguarda do Estado. Segundo aquele jurista, nos julgamentos da Suprema Corte, os juízes organizavam suas decisões avaliativas a partir de polos binários e correlatos cujo centro era o conceito de direito-dever. De Hohfeld, Commons adaptou um modelo onde estão representados e correlacionados os pólos conceituais direito-dever; liberdade-exposição, conforme será comentado adiante.

De uma perspectiva histórica, Commons identificou três tipos de transação que acompanharam a evolução da sociedade. São elas as transações físicas (ou natural), a ética (ou não autorizada) e, por fim, a legal (ou autorizada). Das três apenas a última tem relevância nesse estágio da pesquisa porque corresponde ao tipo transacional prevalecente na sociedade capitalista. Transações autorizadas remetem ao estado de direito e à divisão de poderes e ajustam-se ao quadro de um governo representativo. O esquema das transações autorizadas pode ser visualizado no quadro 1, abaixo.

Quadro 1- Transações autorizadas

CORRELATOS					
L I M I T E S		OPORTUNIDADE			
	Direito	P	B	B'	Dever
		O			
		D			
		E			
	Exposição	R	S	S'	Liberdade

Fonte: Commons (1995, p.97)

O esquema exposto no quadro 1 supõe quatro agentes (B,B',S,S') que comungam um mesmo status transacional, isto é, são formalmente iguais. Se um deles (por exemplo B) reivindica e alcança um direito, o outro agente (por exemplo B') a ele correlacionado recebe a obrigação comportamental (dever) de desempenhar, de abster-se ou de renunciar. Um obteve um status de exercer uma ação ou comportamento exclusivo, sem que o outro possa interpor-se ou obstar-lhe resistência. Os limites desse direito, que nunca é absoluto, são definidos pelas *regras de operação*. Essa estabelece o ponto ou medida além da qual o direito de B termina (a linha que divide os dois retângulos das extremidades) e ele fica exposto à liberdade de ação de S'. A liberdade deste pode causar dano ou prejuízo a S (como, por exemplo, nas práticas comerciais de concorrência leal) sem que se possa reparar ou proteger a parte exposta. Em leitura vertical, o direito de B cessa no ponto em que ele fica exposto, assim como S, à liberdade de S'; do mesmo modo, o dever de B' não é absoluto, e acaba onde a liberdade suspende o dever da renúncia e abstenção para B' e S'.

As regras de operação são, portanto, de quatro tipos:

1. As que dizem o que os indivíduos devem ou não fazer (regra da compulsão ou dever);

2. As que dizem o que os indivíduos podem fazer sem a interferência de outros indivíduos (regra da permissão ou liberdade);
3. As que dizem o que os indivíduos podem fazer com o auxílio do poder coletivo (regra da capacidade ou direito);
4. As que dizem o que os indivíduos não podem esperar que o poder coletivo faça em seu interesse (regra da incapacidade ou exposição).

Ao esquema do quadro I falta, no entanto, um quinto agente: o Estado, que oferece as regras esperáveis para o comportamento humano e impõe sua obediência. O quinto elemento é a “vontade coletiva” da sociedade, que evoluiu historicamente por diferentes formas até chegar ao Estado moderno. Ele é importante porque o comportamento existe apenas como expectativa, como vir a ser. Em uma transação, os agentes podem deixar de cumprir a promessa de um dado comportamento. Nesse caso, o interesse parcial dos envolvidos poderia introduzir “a guerra de todos contra todos” e inviabilizar a transação. Conforme Commons (1995, p.88):

Desse modo, as cinco partes necessárias para o conceito de direito são: a primeira parte que reivindica o direito; a segunda parte com quem a transação acontece; a terceira parte, que é rival ou competidora da primeira parte, a quarta parte que é rival ou competidora da segunda parte; e a quinta parte, que estabelece as regras do empreendimento, do qual cada um é um membro autorizado.

4.5- Estado e economia

Commons sabia que o “fazer-se” do mercado não foi um processo linear e espontâneo de intensificação e extensão de uma suposta “propensão natural à troca” presente em todos os indivíduos. O capitalismo e seus mercados foram, para ele, criações sociais, arranjos institucionais que gradativamente, por meio do conflito e da ação costumeira que procura lhe dar fim, ganharam os contornos que conhecemos hoje. Necessitou, portanto, de imposições e

sanções sociais cuja origem era o que chamou de “soberania” ou “poder soberano”, isto é, o Estado.

Chasse (1986) observou que a concepção de Commons sobre o Estado e a democracia a despeito de ter conservado seus traços principais mudou em aspectos relevantes ao longo de sua vida, principalmente por obra das suas experiências práticas na mediação de conflitos e elaboração de legislação. Inicialmente o estado aparece para lidar com a violência e o conflito entre os indivíduos derivada da escassez de recursos. O processo de sua constituição, contudo, é oposto àquele contido nas idealizações das teorias contratualistas desde Hobbes.

Em Commons o estado avança, de um lado, paulatinamente na subtração da capacidade dos particulares de exercer a violência uns contra os outros. É assim que retira dos pais – por meio da legislação protetora da infância - o poder discricionário de punir com violência os filhos. A violência contra a mulher é retirada da esfera doméstica e prevenida por meio de legislação específica. E muitos outros exemplos semelhantes. Ao mesmo tempo, contudo, a sociedade se articula para evitar que o estado se desenraíze dela e se converta em novo déspota. Isto é obtido por meio de coalizões de classe ou grupos sociais interessados em controlar o estado. Em geral tais grupos se organizam voluntariamente fora das estruturas do estado, dispõe de uma base de valores comuns tida pelos funcionários públicos como legítima para permitir-lhes a cooperação e a estrutura do estado muda para acomodar novos grupos.

Constituído nesse movimento duplo que não cessa de se redefinir, o estado não é nem externo à sociedade, nem uma instituição negativa (necessária, contudo, para defender a propriedade privada). Longe disso, ele é instituído por processos concretos que brotam do interior da sociedade, geralmente para lidar com conflitos. É endógeno também porque ele está presente em toda e qualquer transação, uma vez que a existência de um direito implica na imposição pelo estado de um comportamento de obrigação (dever) a todos excluídos dele. Mesmo na dimensão mercantil da sociabilidade humana que ocorre na atividade econômica de uma maneira “voluntária”, ainda aí, o estado necessita “autorizar”. Isto levou Chasse (1986, p.767) a afirmar que “[...] embora os indivíduos possam trocar mercadorias, somente o estado pode transferir o controle legal”.

Ao realçar a natureza endógena do estado, Commons colocou em relevo igualmente o fato de que a ação dos funcionários públicos produz efeitos distributivos, independentemente da vontade ou consciência deles. A razão para isto é a de que a ação pública de constranger,

liberar e expandir a ação individual não é neutra, nem disponível a todos em igual medida. Ao atribuir direito a alguém – como vimos – o estado distribui correlativamente deveres aos demais, e ao liberar a ação individual expõe todos os outros às consequências daquela ação. A respeito disto, Chasse notou que (1986, p.769):

Commons não disse que o estado é a única instituição engajada em transações distributivas, mas que qualquer coisa que um funcionário público faça, em alguma medida, determina a distribuição da riqueza. Não há como evitar isto. O funcionário que segue uma política de *laissez-faire* está de fato aplicando o poder de polícia do estado no interesse daqueles que possuem propriedade, e contra os interesses daqueles que não as possuem.

Do mesmo modo, Commons não partilha as perspectivas que identificavam o estado ao aspecto negativo do poder social, seja em sua versão liberal, seja na versão marxista predominante em sua época (o Lênin, por exemplo, de Estado e Revolução). Em Commons, assim como para os economistas históricos alemães, o estado é uma agência positiva que – para além da sua dimensão repressiva e controladora – favorece e potencializa o comportamento criativo e inovador do indivíduo ao assegurar-lhe a liberdade de ação.

A materialização das tarefas e funções do estado acontece por meio da ação dos seus funcionários autorizados. Esses recebem a autorização para utilizar a violência e a discricionariedade legítimas das próprias regras de operação do estado. Elas estabelecem as condições e os limites em que tais violências e discricionariedade podem ser utilizadas, respondendo pelos excessos e omissões conforme essas regras.

Commons entendia as leis como “expectativas previsíveis” (Commons, 1995, p.90). Elas são apenas vontade no vácuo, promessas de ação coletiva caso os comportamentos esperados não se materializem. As leis somente se concretizam quando, para garantir um direito, os funcionários públicos são acionados para fazer cumpri-la (enforce). Se a lei é a *vontade no vácuo*, o direito é esta mais a vontade em ação dos servidores públicos. A dimensão real dos direitos e deveres depende fundamentalmente da vontade em ação dos funcionários do Estado. Mesmo existindo em lei, um direito somente é real se a aplicação da lei pelos funcionários públicos acontecer. Nesse sentido, o direito de alguém é sua capacidade de chamar os poderes do Estado em seu favor. Impor um direito significa garantir ou ampliar a liberdade de alguém, simultaneamente à redução da liberdade de outro. O direito de receber

um salário amplia a liberdade do trabalhador, mas reduz a do patrão, que não é mais livre para deixar de pagar o salário. Novamente é útil recorrer a Chasse (1986, p.766) para quem:

Como representantes dos poderes da soberania eles (os funcionários) podem decidir disputas entre os cidadãos e baixar ordens que os cidadãos devem obedecer. Os cidadãos, de outro lado, podem exigir que os funcionários públicos protejam seus direitos ainda que contra outros funcionários públicos. Commons estava interessado em dois resultados necessários desse relacionamento: primeiro o estado controla as atividades individuais e simultaneamente libera e as expande; segundo, ao controlar a ameaça de violência, os funcionários públicos determinam necessariamente a distribuição da renda.

A ação dos funcionários públicos não é, contudo, arbitrária. Existe um propósito público que a norteia. De fato, os funcionários públicos decidem tendo como referência as regras de operação e algumas noções costumeiras do que é certo e errado. As regras de operação abarcam normas e leis escritas no interior das quais os funcionários públicos podem exercer alguma discricionariedade. Esta depende dos hábitos mentais e dos costumes acerca do que é considerado certo e errado, bem como de situar-se em limites que não ameacem a necessidade de segurança dos indivíduos.

Tanto as regras de operação quanto as crenças éticas dos funcionários públicos mudam para ajustar-se à resolução de disputas e conflitos. Esses mudam o critério do propósito público, exigindo dos funcionários públicos ajustes nas regras de operação e nas suas convicções éticas. Ao referir-se à dinâmica da tomada de decisões dos funcionários públicos, Chasse (1986, p.770) notou que:

As principais características de tais decisões são: dependência mútua entre as partes para conservar a organização funcionando; conflito de interesses sobre a distribuição de direitos e liberdades; e ordem, uma resolução que, se não é perfeita, evita o caos de contínuos conflitos abertos de modo que as partes possam continuar a agir em conjunto nas *going concerns*. Estas características estão presentes nas disputas que determinarão o propósito público do estado.

Tentativas recentes de articular Economia e Direito, como as propostas por Coase, seguem a inspiração empírica de Commons (a descrição, análise e interpretação econômica de casos jurídicos), mas centra-se nos contratos e na sua confecção “voluntária”, a partir de

conflitos que podem ser desenhados e administrados (impostos) pelos próprios indivíduos. Aposta na capacidade individual de racionalmente estabelecer regras contratuais que maximizam o uso dos recursos sob conflito, prescindindo, assim, da ação soberana.

Em Commons, como vimos, a soberania é mobilizada para dirimir conflitos em contextos de escassez justamente porque a razão individual não o consegue. Não é apenas um problema de déficit de “razão comunicativa”, mas de carência de estruturas cognitivas e materiais para estabelecer, a partir dos costumes e práticas cotidianas, a solução razoável.

Cognitiva porque a soberania registra e acumula infindáveis casos que funcionam como uma “memória coletiva” da qual se pode lançar mão sempre que se queira examinar e selecionar, por meio da similitude, o método por excelência do Direito, os casos. Material porque o estabelecimento de conflitos sugere um corpo técnico e avaliativo de funcionários especializados (por exemplo, conhecedores da memória coletiva, de suas técnicas de julgamento, de sua estrutura conceitual, etc.), dotado de condições e autoridade para suas tarefas.

Contra a crítica de que sua análise exagera o papel da lei e do Direito sobre o comportamento econômico dos indivíduos e das *going concerns*, já que as cortes e suas sanções raramente são usadas na maioria das transações, Commons observa que não é necessária a presença da força impositiva das leis em todas as transações. Isto porque, como já foi comentado, os indivíduos agem hoje tendo como baliza certas expectativas em relação ao futuro. Esse comportamento de resultados incertos tem mais chances de materializar-se se os atores perceberem segurança na estabilidade das regras que regulam suas transações, bem como obterem a garantia de que serão impostas sempre que a coerção legítima do Estado for acionada para isto.

Num exercício hipotético, mas de grande poder argumentativo, Commons afirmou que (COMMONS, 2003, p.696):

Imaginem que o estado com suas cortes, sua polícia e funcionários desapareçam. Então, é claro, toda indução econômica, social e ética seria diferente. A pervasividade da soberania é simplesmente a função humana da futuridade, guiando as transações do presente até as expectativas de forma que forçosamente terão no futuro. É a futuridade que correlaciona lei e economia, cada uma parte da totalidade da sociedade econômica.

CAPÍTULO 5- A MICROTEORIA DE COMMONS

5.1- Valor razoável e goodwill: as novas formas de riqueza e competição capitalista

No pensamento econômico, a teoria do valor surge como recurso intelectual para explicar os mecanismos que geram, fixam e regulam os preços relativos. Ela é formulada, portanto, quando partes substanciais das relações econômicas e sociais são monetizadas e mediadas pelo sistema de preços. Na ausência dessa condição, a teoria econômica pode, no máximo, atribuir a alguma “entidade” (a natureza, no caso da Fisiocracia) o protagonismo na geração do valor e na sua determinação.

Não é por outra razão que a primeira teoria do valor tenha surgido na Inglaterra, no contexto das mudanças econômicas provocadas pela Revolução Industrial. Nomeada de teoria do valor trabalho (a teoria do mecanismo de Commons), ela identificava na quantidade de trabalho (contido e/ou comandado) requerida para a produção de uma mercadoria a base objetiva e estável do seu valor (ou preço relativo)²². Este tendia a declinar em função de mudanças na órbita produtiva da atividade humana, geralmente associada a mudanças tecnológicas e organizacionais. À medida que a quantidade de trabalho necessário diminuía, valores e preços declinavam juntos refletindo, obviamente, ganhos de produtividade. As unidades produtivas que antecipavam ganhos de produtividade desfrutavam, temporariamente, de sobre lucros, derivados do fato de que podiam vender ao preço de mercado em vigência suas mercadorias produzidas com custo (em tempo de trabalho) menor. Como o sistema operava em concorrência perfeita (ou próximo disso), as demais unidades produtivas buscariam replicar a tecnologia e as formas organizativas das empresas mais eficientes. Ao fazê-lo, induziam a queda generalizada dos preços, a eliminação dos monopólios provisórios, e a transferência dos ganhos de produtividade para o conjunto da

²² Essa regra valia para os bens que podiam ser reproduzidos pelo trabalho, o que incluía a maioria das mercadorias na época dos clássicos. Dela ficavam excluídos, contudo, os valores de troca dos objetos de arte e daquilo que os sociólogos atuais chamam de “singularidades”. Estavam de fora também os valores intangíveis e incorpóreos, centrais na análise commonsiana.

sociedade. Desse modo, para os economistas clássicos ingleses a economia era um sistema determinado, sujeito a leis autônomas do contexto socioeconômico.

Esse mecanismo produzia uma ordem automática e autocorretiva, no sentido de que destacada da influência das instituições. Em suma, a partir das motivações individuais e da liberdade dos indivíduos era possível explicar a ordem econômica capitalista. Nela o sistema de preços – e os valores que representavam – tinha papel essencial, pois nada mais nada menos respondia pelo funcionamento e equilíbrio do sistema econômico. Os preços – e suas flutuações – coagiam os indivíduos a determinado padrão de comportamento: quando subiam, remuneravam melhor os detentores de recursos (capital, trabalho e terra), atraindo novos ofertantes e, por esse meio, elevavam a oferta dos bens e serviços que prometia remunerar; ao materializar-se a nova oferta, contudo, os preços tendiam a cair, provocando o movimento oposto daquele descrito anteriormente.

Malgrado suas oscilações, os preços tendiam a um equilíbrio que Smith e Ricardo chamaram de preço ou valor natural. Desse modo, no sistema clássico (que permaneceu intacto na sua essência apesar da Revolução marginalista) o mecanismo de preços produzia espontaneamente – pela simples motivação e interação de troca - uma economia equilibrada, harmoniosa e eficiente. À teoria clássica Commons chamou de “Princípio do mecanismo”.

Esse princípio, Commons observou, era tributário de uma concepção filosófica que germinou no solo plantado pelo jusnaturalismo de Locke. Interpretada por Commons como um “princípio explicativo” ou um “ideal de futuro” que serviu eficientemente como instrumento de contestação e, por fim, de derrubada das monarquias absolutistas, a teoria estabeleceu o primado do indivíduo e de seus direitos, estabelecendo-os como naturais, isto é, anteriores à civilização e imunes ao tempo (isto é, à história). Ao fazê-lo construíram um ideal que fixou expectativas coletivas sobre o futuro e moldou o pensamento e a ação individuais no momento em que foram formuladas. Mas não só ali. O ideal dos direitos naturais sobreviveu às condições sociais que o geraram e fundamentam o “habito de pensamento” da ciência econômica até hoje (isto significa que, nos termos de Peirce, a ciência econômica dominante labuta em fixar crenças do tipo apriorístico). Por isso ele permaneceu presente na concepção hedonista da teoria neoclássica, onde o sistema de preços e suas flutuações respondem pela estabilidade econômica.

Desse indivíduo, pela agregação de outros iguais, se obtinha a “sociedade”. Nessa fase do capitalismo a troca havia se generalizado razoavelmente, pelo menos na Inglaterra, berço da Economia Política Clássica. A forma social elementar de uma sociedade onde a troca se generalizara era a mercadoria, cujo valor era determinado no espaço produtivo dos indivíduos isolados antes que adentrassem o circuito da troca. Objetivamente, os clássicos entendiam que era a atividade transformadora do trabalho que agregava valor às coisas, podendo este ser medido diretamente pelo tempo de trabalho. Livres e guiados pela razão instrumental, os indivíduos poderiam produzir sem que o premeditassem uma ordem econômica espontânea cuja única condição era a liberdade econômica, daí o corolário do liberalismo como teoria da ação.

Vertente dissidente, o marxismo partiu do legado clássico, fazendo-lhe a crítica. Marx mostrou que o indivíduo não é o ponto de partida, mas o produto do desenvolvimento histórico que conduziu ao colapso das comunas rurais e das aldeias. Processos violentos de expropriação – conduzidos majoritariamente pela “soberania” – separaram novamente as classes, e a consciência dos seus interesses irremediavelmente produziu a luta de classes entre capital e trabalho. Marx viu na forma mercadoria não a expressão da liberdade, mas do seu oposto: a autonomização das coisas, cujo valor passava a ditar o destino dos homens. Do mesmo modo, as mercadorias eram ainda o resultado do trabalho, mas não do trabalho individual, e sim do trabalho social. A teoria da ação que se extraía dessa leitura do capitalismo era o da sua negação, que significava a afirmação do comunismo.

Commons dedicava grande admiração pela obra de Marx, mas nem por isso deixou de lhe fazer a crítica. De Marx recriminou o apego à dimensão “material” da riqueza capitalista, o que lhe impediu de perceber as formas incorpóreas e intangíveis de riqueza. Divergentes eram também suas visões acerca da natureza do conflito de classes, que para Commons não poderia ser transcendido, mas apenas regulado.

A vertente da escassez refugiou-se na subjetividade dos indivíduos. Adotando uma psicologia utilitarista ela conservou a centralidade do indivíduo (assim como a escola clássica), mas dissolveu a avaliação das mercadorias à relação entre sua escassez (oferta) e os desejos (demanda) que elas despertavam. E embora uma teoria objetiva do valor tenha sido abandonada, permaneceu o arcabouço mecânico dado pelo sistema de preços. Todavia, a

teoria, principalmente após os avanços na teoria do equilíbrio geral, adaptou-se tanto ao liberalismo quanto ao fascismo.

Mas no final do século XIX, as condições socioeconômicas que vigoraram anteriormente foram fortemente solapadas, conforme foi comentado na parte inicial dessa tese. A constituição da grande empresa e dos mercados oligopolistas mudou a dinâmica dos mercados, minimizando o papel ordenador do sistema de preços. Os recursos, formas e meios da concorrência oligopolista desafiaram as teorias estabelecidas, exigindo-lhes adaptação, ao mesmo tempo em que estimulavam o surgimento de novas. A esse estímulo Commons respondeu com sua teoria do valor razoável.

Quadro 2- Tipos de princípios de explicação (hábitos de pensamento) em Economia e suas características

Princípios	Teoria da agência	Unidade analítica	Teoria da ação	Base objetiva
Mecanismo	Individualismo metodológico	Mercadoria	Liberalismo	Empresa individual, capitalismo industrial da I R.I, sistema de máquinas
	Holismo	Mercadoria	Comunismo	Capitalismo industrial da I R.I, ascensão da classe trabalhadora
Escassez	Individualismo metodológico	Sentimento/utilidades	Liberalismo/fascismo	Capitalismo industrial da II R.I. Ampliação da classe trabalhadora
Regras de operação das <i>going concerns</i>	Indivíduo socializado	Transação	Reformismo	Capitalismo financeiro

Fonte: Elaboração própria do autor.

5.2- Valor razoável e as regras de operação das *going concerns*

A alternativa commonsiana às teorias do valor trabalho e utilidade é a sua teoria do valor razoável. Esta é: 1) expectacional, isto é, governada pelo princípio da futuridade; 2) evolucionária, porque lida com formas mutáveis de riqueza capitalista e 3) Social, centrada nas relações havidas entre indivíduos socializados pelas instituições. Ecoando a filosofia de Dewey, para Commons a ação humana é dotada de vontade e sempre teleológica, i.e, voltada para um fim/objetivo. Como tal, ela depara-se na situação de fazer escolhas, de selecionar opções. E embora essas sejam forjadas para além da governabilidade individual, em ações coletivas passadas que hoje são constrangimentos para o indivíduo que escolhe, os indivíduos transacionam, ou seja, relacionam-se nos processos decisórios.

Ela é evolucionária porque o processo de avaliação das coisas não é determinado de uma vez por todas pelas quantidades nelas contidas (seja de trabalho ou utilidades), o que torna a busca por uma unidade invariável do valor sem sentido. Para Commons, o valor modifica-se ao longo do tempo, seja pela inclusão de formas “novas” de riquezas consideradas socialmente, tais como o valor intangível e incorpóreo, seja por sua determinação de valor depender do reconhecimento social da nova forma, o que exige não apenas “negociação” (a barganha), como também a sanção da soberania.

É igualmente social porque os processos avaliativos acontecem em contextos transacionais. Sua teoria do valor foi batizada de “valor razoável” porque é determinada por processos complexos e contínuos que procuram estabelecer algum tipo de patamar satisfatório aos agentes envolvidos em transações. De início, essa abordagem recusa qualquer possibilidade de maximização, pois o funcionamento do capitalismo não opera por equilíbrios automáticos. Commons opunha, com muita frequência, administração a equilíbrio, querendo fazer entender que o alcance da ordem – ou de um episódio de estabilidade – era produto da ação intencional dos homens por meio de suas *going concerns* e regras de operação.

Em tal contexto, por que meios se estabelecem socialmente o valor das coisas (tangíveis ou não) e se as regulam no capitalismo?

O termo razoável tem conteúdo ético e pode ser aproximado ao de “bom” (RAMSTAD, 2001; RAMSTAD, 1987). Sua métrica não é dada objetivamente e para sempre, mas determinada nos processos transacionais nos quais os homens interagem entre si e com a

natureza. Em tais ocasiões, decisões sobre conflitos ou disputas são razoáveis se tomadas levando em consideração as disposições das partes e sua avaliação positiva do resultado alcançado. Nesses termos elas são “boas”, isto é, razoáveis. Para Commons a determinação, regulação e legitimação do valor das coisas passavam pela justiça e pelo processo de criação de leis. Daí porque seu interesse pelo estudo do Direito e pelas bases legais do capitalismo. Mas além dessa razão crucial, há, a nosso ver, outras. Por exemplo, para valorizar a dimensão da “superestrutura”, que fora negligenciada pelo materialismo histórico e completamente ignorada pela tradição neoclássica. Não menos importante foi a de estabelecer – por meio de casos concretos – os princípios que vêm orientando a justiça no processo de julgar e dirimir conflitos, fixando assim padrões de regulação do capitalismo moderno. Nesse sentido, sua teoria do valor razoável transcende a função de explicar os preços relativos para operar como instrumento de regulação do capitalismo. Em outras palavras, a teoria do valor razoável poderia ser interpretada como uma teoria do desenvolvimento do capitalismo regulado.

Em várias passagens Commons mostra como a decisão judicial calibra os interesses do *going business*, estimulando-o com a legitimação de sua existência e expansão, mas ao mesmo tempo tolhendo seus excessos por meio de decisões restritivas. De fato, para Commons,

[...], além disso, embora a liberdade de acesso aos mercados de parte do proprietário seja essencial para o valor de troca da propriedade, liberdade excessiva de parte dos competidores é destrutivo daquele valor de troca. Durante os últimos trezentos anos esta liberdade excessiva tem sido restringida pelas cortes em uma longa linha de casos rotulados de „*goodwill*” ou competição injusta. (COMMONS, 1995, p.17/18)

Por fim, a ênfase no Direito realça o fato de que a busca do “valor razoável” é a tentativa institucional de restaurar a unidade entre a realidade material da riqueza e sua dimensão nominal, isto é, simbólica.

Desse modo, a teoria do valor razoável de Commons reconhece a importância dos processos de criação de valores de uso, mas não acredita que embutidos nesses processos estejam contidos de maneira objetiva – por exemplo, pela quantidade de tempo de trabalho – o valor de troca das mercadorias. Para ele, a avaliação das coisas incorpora, além dos valores

de uso, a expectativa futura de poder usá-los, seja consumindo (produtivamente ou não), seja transferindo-os a terceiros. Em outras palavras, se avalia também os direitos de propriedade sobre os valores de uso. Para ele

[...] sob o capitalismo moderno, os direitos a esses usos futuros são avaliados no mercado. Esses mercados são organizações complexas no interior das quais as expectativas de desempenho futuro podem ser sutilmente avaliadas. Embora falemos de preços das mercadorias –ou serviços – o que de fato avaliamos no mercado é o direito legal àqueles usos ou serviços, nomeadamente os direitos de propriedade. O controle físico segue o controle legal; o controle legal é estratégico e valioso. (COMMONS, 1950, p.151)

Tendo isto em conta, um conjunto imenso de transações exigia negociações específicas e recorrentes, que deveriam ultrapassar a mera barganha entre indivíduos. Obviamente ela deveria estar “encapsuladas” em instituições. As que eram preferidas por Commons eram as comissões regulatórias, entendidas como *going concerns* capacitadas a estabelecer o valor razoável entre partes em disputa. Nesses casos, que eram aplicáveis tanto a conflitos de classes (capital x trabalho), grupos (consumidores x produtores), setores (agricultura x bancos) etc., o procedimento demandava o estabelecimento de uma comissão encarregada de definir os contornos de uma solução negociada para os conflitos que tivesse como parâmetro o compromisso ético de almejar a razoabilidade de tal solução. Paritária, composta de representantes selecionados pelos grupos afetados, tendo um ou mais moderadores “neutros” escolhidos conjuntamente pelas partes interessadas. Commons fazia explícita sua oposição a que os representantes nas comissões fossem indicados pelas autoridades políticas por temer que elas pendessem em favor dos interesses do capitalismo bancário. Advertência adicional alertava para o fato de que o escopo de tais comissões deveria ser circunscrito às condições específicas da negociação (RAMSTAD, 1991, p.435).

Já se disse do interesse de Commons pelas manifestações características de riqueza do seu capitalismo bancário. Para ele, a riqueza capitalista encontrava pelo menos três formas de expressão: como ativo tangível, como ativo incorpóreo e como ativo intangível. Do primeiro tipo são as formas de riqueza que interessaram aos economistas clássicos e neoclássicos, pois na época em que essa escola floresceu a mais notória expressão de riqueza se dava pela acumulação de bens e equipamentos. A transferência de propriedade de tais ativos ocorria no

momento mesmo em que a troca acontecia, obscurecendo, desse modo, o problema dos direitos de propriedade. Tais ativos são tangíveis, e materialmente podem ser identificados às máquinas, equipamentos, terra/terrenos, estoques de mercadorias e bens e outros equivalentes.

Os ativos incorpóreos se distinguem porque sua forma material ganha expressão essencialmente em papéis, títulos, ações, notas promissórias. Eles materializam fundamentalmente relações de crédito e débito, direitos e deveres das *going concerns* ou de seus membros físicos. Em outras palavras, eles expressam promessas de comportamento futuro, cujo cumprimento cristaliza no futuro as expectativas depositadas no presente. Esta forma de riqueza esteve presente desde o advento do capitalismo, mas ganhou proeminência somente quando a estrutura material da economia demandou organizações financeiras capazes de mobilizar recursos e emprestá-los para o financiamento de maior volume de capital.

O terceiro tipo de ativo, denominado de ativo intangível, é o mais abstrato porque sua existência prescinde até mesmo de papéis. São intangíveis a reputação, o acesso a mercado e clientes, a marca e, o mais importante, o *goodwill*, que será tratado em mais detalhes no item a seguir. A despeito de sua antiguidade, a relevância econômica dos ativos intangíveis ficou evidente apenas nas décadas finais do século XIX, e coincidiu com a importância do capital financeiro (indústria mais bancos).

5.3- Ativos intangíveis: o goodwill

Na época de Commons, o termo *goodwill* era amplamente usado por contadores, economistas, homens de negócios e juristas. O *goodwill* é um tipo de ativo intangível, talvez “[...] o mais intangível dos intangíveis” (SCHMIDT, P, 2002, p.36).

Na contabilidade moderna – que vem buscando defini-lo, caracterizá-lo e mensurá-lo -, ele é definido como “[...] aquele „algo mais” pago sobre o valor de mercado do patrimônio líquido das entidades adquiridas, devido a uma expectativa (subjativa) de lucros futuros além de seus custos de oportunidade, resultante da sinergia existente entre os ativos da entidade” (SCHMIDT, P; DOS SANTOS, J. L; 2002, p.45).

Embora não seja unanimidade, estudiosos identificaram as seguintes fontes do *goodwill*.

- . Know-how;
- . Propaganda eficiente;
- . Localização geográfica;
- . Habilidade administrativa fora dos padrões comuns;
- . Treinamento eficiente dos empregados;
- . Relações públicas favoráveis;
- . Legislação favorável;
- . Crédito proeminente;
- . Condições monopolistas;
- . Processos secretos de fabricação;
- . Fraqueza na administração dos concorrentes;
- . Clientela estabelecida, tradicional e contínua;
- . Prestígio e renome do negócio;
- . Tecnologia de ponta;
- . Boas relações com empregados;
- . Associação favorável com outras companhias.

O tratamento do *goodwill* como forma de ativo teve início, como se disse, com os contadores, pragmaticamente interessados em registrar o valor econômico dos intangíveis nos registros contábeis. Pioneiro parece ter sido Henry Rand Hatfield, economista de formação e contador não certificado, interessado na avaliação de ativos, em especial o dos intangíveis. Junto com outros, Hatfield desenvolveu uma fórmula para avaliar o *goodwill*, abordado como um excesso de ganhos capitalizado por uma taxa média de juros (SCHMIDT, P; DOS SANTOS, J. L, 2008, p.87).

No pensamento econômico, o pioneiro foi o economista britânico McLeod, que muito influenciou Commons. McLeod afirmava que a economia lidava com o direito sobre as coisas e não com as coisas em si, cujo valor poderia ser negociado e gerar riquezas no futuro (ENDRES, 1993, p.579). Tentaremos ao longo das próximas seções identificar os tipos de *goodwill* reconhecidos e discutidos por Commons, e analisar seu papel na competição capitalista pela valorização dos ativos.

5.4- Goodwill do trabalho

A primeira incursão sistemática de Commons sobre o *goodwill* é de 1919, e apareceu em seu livro “*Industrial goodwill*”. Neste livro, Commons tentou interpretar a relação capital-trabalho a partir do conceito de *goodwill*, vendo nele possibilidades de estabelecer compromissos entre as duas classes sociais e reduzir os conflitos que as antagonizavam. O objetivo era o de apresentar o papel da mão de obra e do mercado de trabalho na formação do valor das empresas, isto é, do seu *goodwill*.

No livro citado, Commons observou que o valor da empresa resulta dos esforços coletivos para a sua criação. Segundo Commons:

Goodwill não é a personalidade de apenas um indivíduo refletida no valor do negócio, mas l’*esprit de corps*, o espírito da irmandade, a solidariedade de personalidades livres [...] e é esta característica corporativa que torna o valor do Goodwill incerto e problemático. (1919, p.20).

Commons contrapunha-se ao tratamento dado ao trabalho pelas teorias anteriores que o equiparavam seja a uma mercadoria, sujeita como qualquer outra ao jogo da oferta e demanda no mercado de trabalho, seja a uma máquina, subordinada ao disciplinamento de uma gerência científica. Ambas ignoravam a dimensão de *goodwill* do trabalho porque este não era simplesmente capacidade de trabalho, mas também de consumo. Conforme ele, “O trabalhador não é apenas uma máquina produtiva, ele é um cliente” (COMMONS, 1919, p.18).

Com essa afirmação, Commons aponta para uma relação entre empregador e empregado que vai além da compra da sua força de trabalho e que garantirá a qualidade de vida do trabalhador. Commons define essa relação como um aspecto do *goodwill* das empresas, que é a sua reputação. A *Ford Motors Company* é um exemplo de como esse *goodwill* do trabalho é importante, pois a empresa conseguiu aumento de seus lucros mesmo pagando salários mais altos, simplesmente reduzindo o *turn over* de funcionários.

Conforme foi notado, há diferenças entre o gerenciamento científico e o *goodwill* no que tange ao tratamento do indivíduo dentro do seu ambiente de trabalho. De um lado o gerenciamento científico do trabalho busca tratar os indivíduos particularmente, tirando-os do espírito de solidariedade de classe e fazendo com que se tornem competidores entre si em busca de maiores remunerações. Em contraste, o *goodwill* reconhece os interesses dos trabalhadores como classe e também como indivíduos, exaltando o *goodwill* coletivo desses grupos.

“O *goodwill* é uma vantagem competitiva, o seu valor consiste na habilidade de conseguir e manter bons empregados e clientes longe da concorrência” (COMMONS, 1919, p.74). Como os bons trabalhadores são, em geral, aqueles que já se encontram empregados, o método natural para a seleção de novos empregados é através da indicação de amigos e conhecidos já empregados na indústria. Se uma empresa é capaz de fazer contratações completamente por esse método ela já pode ter alcançado um nível de perfeição e *goodwill* pleno, pois está contratando trabalhadores bons e leais pela indicação daqueles que já são bons e leais para a empresa (COMMONS, 1919, p.75). Entretanto, tal método é mais comum para trabalhos específicos e qualificados e poucas empresas chegam a tamanha qualidade de *goodwill*, o que resulta na tradicional escolha de novos empregados no chamado exército de reserva de trabalho, onde estão prontos para serem contratados.

A despeito do ceticismo de Commons a respeito da capacidade autogestionária dos trabalhadores (vide o artigo traduzido no anexo deste relatório), ele avaliou essencial a ampliação da participação consultiva dos trabalhadores na condução do processo de trabalho. Maior democratização nessa órbita aumentava o *goodwill* das *going concerns*, pois a democracia dentro da fábrica é a abertura para que os trabalhadores expressem as suas opiniões quanto ao seu trabalho e apresentem novas ideias que possam tornar a dinâmica produtiva mais eficiente. Ao admitirem a presença de representantes dos trabalhadores nos conselhos de administração, os empresários perceberam que poderiam alcançar a paz no

ambiente de trabalho e ainda ganhar o *goodwill* dos trabalhadores. Tal conclusão é uma novidade para os empresários e engenheiros que são acostumados a tomar decisões de acordo com as suas próprias vontades. Para muitos deles as demandas dos trabalhadores são insignificantes quando comparadas às outras questões de preocupação da *going concern*; entretanto, a firma é formada também pelos trabalhadores e eles conhecem, mais do que ninguém, as particularidades das suas atividades (COMMONS, 1919, p.109).

Commons apresentou o caso de um especialista em gestão que, a partir de uma investigação da planta de um escritório, rearranjou a disposição das mesas dos empregados que trabalhavam naquele espaço buscando mais eficiência daqueles trabalhadores. Entretanto, quando os empregados que trabalhavam ali encontraram o ambiente alterado tiveram uma queda de eficiência expressiva, resultado oposto ao esperado pelo especialista. O problema resultante dessas modificações foi a falta de sensibilidade do especialista para todos os fatos, pois ele estudou profundamente a eficiência mecânica da planta daquele escritório, porém ignorou o *goodwill* daqueles trabalhadores. Os funcionários tinham um *goodwill* para aquele espaço, ocupar as mesas próximas às janelas tinha o mesmo sentido de terem uma promoção de cargos, mas agora a disposição de suas mesas não fazia mais o mesmo sentido e eles tornaram-se estranhos ao seu espaço. Desta maneira, observamos que o *goodwill* coletivo é de extrema importância na tomada de decisões dentro da indústria, sendo que ele gera uma “eficiência espiritual” que vai além da eficiência mecânica. (COMMONS, 1919, p.110).

A lealdade dos trabalhadores é outro aspecto importante para o *goodwill* industrial. O interesse pelo produto e a lealdade pela *going concern* devem ser despertados, mas esta não é uma tarefa fácil para os empresários, os engenheiros e para os educadores, sendo que fazer do trabalho algo interessante é mais um campo de investigação do *goodwill* competitivo. Deve-se, no entanto, fazer uma diferenciação entre a lealdade moderna e a antiga, que temia punição e demissões, agindo de forma servil. A lealdade moderna é a lealdade do *goodwill*. Não é uma lealdade que teme a punição, mas o desejo de continuar o trabalho e permanecer na empresa. Tal sentimento não é instintivo dos trabalhadores, mas deve ser ensinado na capacitação e aperfeiçoamento da mão de obra, cultivado e mantido com todos os esforços dos empregadores. Por esta razão, não há ativo tão frágil quanto o *goodwill*. Uma pequena desatenção pode perder um consumidor e um pequeno deslize pode destruir muitos anos de esforços (COMMONS, 1919, p.149).

5.5- Goodwill dos ativos não humanos da empresa

Commons identificou o primeiro conflito envolvendo ativos intangíveis que exigiram a intervenção da autoridade judicial inglesa já no século XVI, num caso relacionado ao direito de propriedade de marca. Segundo ele (COMMONS, 1995, p.264):

Em 1580 um fabricante de roupas alegou que „ele tinha adquirido grande reputação na fabricação de suas roupas, em razão do que fez muitas vendas para seu lucro e benefício, e que ele costumava colocar sua marca nas roupas que fazia, por meio da qual se reconhecia ser aquela uma roupa de sua procedência; percebendo isto, um outro fabricante de roupas usou a mesma marca em suas roupas de má qualidade, com o propósito de ludibriá-lo“. Ele abriu um processo contra o infrator e o caso foi decidido com base na extensão do Decreto de Transgressão e o infrator foi obrigado a pagar uma compensação pelo prejuízo provocado no negócio do primeiro fabricante.

Poucos anos depois, a corte foi chamada a julgar direitos intangíveis sobre o comportamento razoável nos negócios. Nesse caso, ocorrido em 1620 também na Inglaterra:

Um comerciante tinha vendido seus bens a um preço superior ao seu valor contábil e, na venda, havia concordado em não estabelecer negócio que competisse com o do comprador. Ele violou sua promessa, um processo contra danos foi movido contra ele pelo comprador e decidido em favor deste. (COMMONS, 1995, p.263/264).

Há outros exemplos desse tipo ao longo de todo o livro “*Legal foundations of capitalismo*”, mas não convém discriminá-los aqui. Bastará, talvez, para efeito analítico, discutir os processos de fixação do valor razoável de um ativo crucial, a empresa. Qual o valor de uma empresa? Quanto vale uma empresa?

A empresa moderna foi batizada por Commons de *going concern value*, que incluía a *going plant* e a *going business*. Ou seja, os recursos físicos (humanos e materiais) e os elementos de ação coletiva que os combinam e produzem os objetivos ou expectativas esperadas para a produção de lucro.

Sob a perspectiva estritamente física, a empresa poderia ser avaliada pelo valor (a preço de mercado) de seus bens e equipamentos físicos, tangíveis. Essa abordagem teria vários inconvenientes, entre os quais o mais importante: sobre os bens físicos, a empresa é detentora de direitos (haveres monetários, crédito a receber etc.) e deveres (débitos a quitar, mercadorias a entregar, etc.). A diferença entre os ativos e passivos (créditos e débitos) pode ser positiva ou negativa, o que repercute sobre o valor dos bens físicos e da renda líquida corrente (lucro) da empresa.

É por essa razão que na contabilidade empresarial o valor da empresa é, grosso modo, identificado com o patrimônio líquido, ou seja, o valor residual depois de deduzidos ativos e passivos e acrescentados os lucros. Em outras palavras, o valor dos seus ativos líquidos. Este é o valor contábil da empresa. No entanto, seu valor econômico é, em geral, muito superior, variando entre 4 a 9 vezes (SCHMIDT, P; DOS SANTOS, J.L, 2002, p.11). O que é e de onde surge esse excedente de valor?

A resposta às duas questões mobilizou a atenção de Commons que, para enfrenta-las, utilizou-se do termo *goodwil*, que havia utilizado amplamente para estudar as relações de trabalho no interior da empresa. Sobre o *goodwill*, sua abordagem buscou diferenciar sua concepção daquela de Veblen e, ao mesmo tempo, chamar a atenção para o papel dinâmico do *goodwill* na expansão e fortalecimento das grandes empresas no capitalismo norte-americano. O tratamento do *Goodwill* de Veblen foi feito, inicialmente, em 1904, no livro “*The theory of business enterprise*”. Sob o impacto do “*Report of the industrial commission*”, publicado três anos antes, Veblen reconheceu a importância dos ativos intangíveis, dos quais o *goodwill* corresponde à parte mais importante. O *goodwill* era, para Veblen, as relações habituais estabelecidas nos negócios, a reputação empresarial, as franquias, os privilégios, as marcas registradas, os “*brands*”, os direitos de patente, os direitos de reprodução, o uso exclusivo de certos locais e equipamentos. Sua origem tinha a ver com as mudanças mais gerais na natureza e governança da grande empresa industrial que possuía amplos recursos de poder sobre “meios intangíveis de produção” cujo valor poderia ser capitalizado.

Veblen reconheceu que a propriedade intangível é um tipo de valoração expectacional – distinta da avaliação dos custos de reprodução das máquinas e equipamentos e outros recursos possuídos e mobilizados pela indústria – na qual se trazia para o valor presente as expectativas futuras de geração de renda de um negócio. Desse modo, a propriedade intangível tinha

propriedades “pecuniárias” que se dissociavam daquelas “industriais”, expondo, uma vez mais, a dicotomia vebleniana indústria versus negócio. Assim, conforme Commons (2005, p.650):

Por isso Veblen distinguiu „capital” como valor da propriedade corpórea; mas ele distinguiu valor intangível, ou capital intangível, como valorações puramente pecuniárias pelos homens de negócios, conforme seu poder estratégico para assaltar a comunidade e „conseguir algo de nada”. Nisto ele estava correto. Assim, Veblen foi o primeiro a edificar sobre o conceito moderno de propriedade intangível, que ele derivou diretamente dos costumes dos homens de negócios que usavam o termo. Veblen praticamente desconsiderou a propriedade corpórea da sociedade primitiva e dos economistas clássicos, marxistas e hedonistas, bem como a propriedade incorpórea da dívida de MacLeod. Ele baseou-se unicamente no novo conceito de propriedade intangível como o valor presente do poder de barganha futuro dos capitalistas.

Veblen observou que o *goodwill* era uma fração do excedente econômico produzido pela coletividade, cuja realização era antecipada muito antes que qualquer produção material de fato acontecesse. Elas não se prestavam a qualquer auxílio no esforço produtivo que acontecia na órbita da indústria constituindo-se, antes, em dissipação desse esforço. Em vários momentos Veblen identificou o *goodwill* à renda da terra, que na versão marxiana da renda absoluta significava, nada mais nada menos, do que uma espécie de imposto cobrado pelos direitos de propriedade privada sobre a riqueza social. Aliás esse caráter parasitário do *goodwill* é a marca da análise de Veblen (ZINGLER, 1993, p.581):

A discussão do *goodwill* é subscrita por um ideal de produto máximo por meio da eficiência industrial. Por isso sua condenação de todas as formas de *goodwill* produzidas como lucros residuais de privilégios legalizados, ou „rendas” excedentes de boas habilidades negociais em capturar e conservar a freguesia. Se o *goodwill* fosse conservado pela comunidade e não pelas corporações, então a vantagem diferencial dos negócios não produziria lucro para o „magnata pecuniário” ou renda ao „empregador capitalista”.

O tratamento da mesma questão por Commons foi bastante diferente. Ele reconheceu com Veblen a natureza expectacional do *goodwill*; pareceu concordar com ele quanto a sua origem (apropriação privada antecipada de excedente da sociedade) e mostra convergência quanto a sua importância no capitalismo bancário. Mas as semelhanças cessam aí. Commons

criticou Veblen porque este não investigou as decisões da Suprema Corte após o relatório de 1901, o que lhe toldou o entendimento da diferença entre *goodwill* e privilégio. Embora se fundamentando nos direitos da propriedade privada de apropriar-se antecipadamente da renda produzida coletivamente, o *goodwill* era “[...] o exercício razoável do poder de reter, e o privilégio o exercício não razoável de igual poder” (COMMONS, 2003, p.673). Criticou em Veblen, também, o fato de que sua abordagem não admitia a introdução de propósitos na economia (COMMONS, 2005, p.681) e que, por isso, “nada podia ser feito”. Mas o judiciário podia.

Commons observou que quando – pelo aflorar de conflitos que exigiram solução judicial – a Suprema Corte foi invocada em julgamentos que envolviam ativos intangíveis, ela comportou-se como um poder moderador/regulador, ora acolhendo os pleitos de avaliação de intangíveis, ora reduzindo-lhes drasticamente o valor e, às vezes, fazendo elevar acima do valor petitionado (COMMONS, 2005, p.651). Ele sugeria encontrar nas regras de operação do judiciário acerca do *goodwill* um tipo de “exploração razoável”, a qual o judiciário cuidava de estabelecer em suas decisões. É como se a atuação reguladora do Estado, via seu ramo judiciário, buscasse uma conciliação nas práticas dos negócios que permitisse aproximar o ganho capitalista (o lucro), inclusive aquele que não se originasse da produção, aos “limites” que os tornassem “legítimos” perante a sociedade, isto é, razoáveis. De alguma maneira, Commons estava dizendo que o sistema capitalista se funda em algum tipo de “exploração” daí que a intervenção estatal objetiva alcançar um tipo de “exploração razoável”.

Mas para isto acontecer, as formas de riqueza intangíveis tiveram de ser reconhecidas e legitimadas pela justiça, ou seja, pelo Estado. Nos exemplos que dá sobre esse longo, extenso e contraditório processo, Commons apresenta claramente as imbricações entre negócios e Estado, e como ambos se determinam mutuamente.

No caso dos intangíveis, ele nos diz que sua identidade, definição e reconhecimento aconteceram pela primeira vez no espaço competitivo do mercado quando as práticas de competição destrutiva de Carnegie foram obstadas por uma ação coordenada por Morgan, que para evitar a incursão do primeiro pela bacia do Lago Erie onde pretendia construir unidades siderúrgicas, formou, com outros empresários, uma companhia holding destinada a tomar o controle acionário de empresas cujas ações eram detidas por Carnegie.

O problema econômico dessa iniciativa residia no fato do valor a ser pago pelas empresas adquiridas. Seu “valor corpóreo” era estimado em 25 milhões de dólares, mas seu valor de mercado era de 300 milhões de dólares, assim

[...] esta diferença de 275 milhões de dólares não poderia ser atribuída, na teoria tradicional da economia, ao valor corpóreo da propriedade. Nem era propriedade incorpórea uma vez que não representava débito devido a Carnegie. O único outro nome que lhe poderia ser dado era „propriedade intangível“, o nome dado pelos próprios magnatas financeiros. (COMMONS, 2003, p.650).

Veblen interpretou essa diferença em seus termos habituais: como exploração, originada do poder da propriedade privada de extorquir da coletividade um valor que não foi produzido por seus detentores. Mas Commons lembrou que essa “exploração” passou a ser legitimada pela justiça e limitada em seus excessos por meio do julgamento da razoabilidade desses processos de avaliação. Neles instituíam-se regras de operação adequadas para lidar com esse novo fenômeno econômico.

Historicamente é somente a partir de 1870 que as cortes norte-americanas reconhecem a propriedade intangível e consolidam esse reconhecimento em casos sucessivos. Em especial três casos dão uma dimensão do processo não linear de calibragem das cortes. No primeiro trata-se do caso *Munn contra Illinois* (1876). Nesse caso, a legislatura do estado de Illinois autorizou o executivo estadual a regular os preços dos serviços cobrados por uma empresa privada encarregada de armazenar e distribuir grãos. Armazéns desse tipo se tornaram estratégicos no controle dos preços dos grãos embarcados no noroeste do país em decorrência da sua localização e das características do próprio negócio. O importante na decisão da Suprema Corte foi que uma empresa privada que não tinha ou dependia de concessão pública para funcionar teve sua liberdade de fixar preços, reduzida pelo poder de polícia do estado. Conforme Commons (1995, p.33):

Desse modo, o fato do poder econômico sobre o público para controlar os serviços e assim fixar os preços não precisava originar-se de uma concessão de privilégios do poder soberano, mas originava-se, neste caso, das circunstâncias em que o público tinha se tornado dependente do uso feito

pela propriedade privada por seu proprietário, e que por isso o proprietário tinha empregado a sua propriedade não apenas para o seu uso e desfrute, mas a tinha devotado ao uso pelo público. Por extensão, ele deve submeter-se a ser controlado pelo público.

Outro caso emblemático foi aquele que envolveu o ato da *Minnesota Railway Commission*, que reduziu a tarifa cobrada pelas operadoras de ferrovias do estado. Os advogados das ferrovias representaram na Corte o questionamento daquele ato. Contra isto, a Suprema Corte alegou que tal redução tarifária tinha o mesmo efeito de uma “tomada de propriedade”, não da propriedade corpórea, mas da intangível de fixar os preços. Além de revogar a decisão da comissão, a Suprema Corte estabeleceu um importante precedente de jurisprudência: afirmou que a decisão da comissão não é uma decisão de natureza legislativa, própria da sua alçada, e sim judicial, uma vez que a décima quarta emenda da Constituição dos EUA proibia a tomada de propriedade “sem o devido processo legal”.

O terceiro e igualmente importante caso julgado pela corte superior dizia respeito ao contencioso que envolvia a *Adams Express Company* e o Estado de Ohio. A base da disputa era o valor econômico atribuído à empresa pelas partes para propósitos de tributação. A empresa afirmava, tomando como referência o valor dos seus bens corpóreos, um valor muito inferior àquele fixado pelo governo estadual. Levado pelos advogados das empresas à Suprema Corte, esta decidiu favoravelmente ao Estado de Ohio, elevando o valor estimado da empresa de US\$23.000 para US\$ 449.377. Segundo Commons (2003, p.652):

A propriedade corpórea dos economistas e a lei comum eram os cavalos, as carroças, caixas-fortes, malas postais, e propriedades tangíveis similares. A propriedade intangível era o valor total do mercado das ações e títulos baseados na capacidade de produzir renda esperada da empresa como uma *going concern*, da qual o ramo de Ohio valia US\$449.377. Neste caso, a propriedade intangível era dezoito vezes maior que a propriedade corpórea. A Corte afirmou, nas audiências, que „é suficiente que a propriedade, ainda que intangível, tenha valor, produza renda e circule dinheiro nos mercados do mundo“.

Há ainda um último caso, envolvendo, dessa vez, uma empresa de irrigação e o estado da Califórnia. A *San Joaquin and Kings River Canal and Irrigation Company* havia construído um sistema de irrigação que ela avaliou em 18 milhões de dólares. Distinta avaliação teve o governo da Califórnia, que havia autorizado a empresa a fixar tarifas que lhe

dariam um valor equivalente a apenas 18% da avaliação feita pela empresa. Esta recorreu, levando o caso para a deliberação das cortes de primeira e segunda instância, que decidiram em favor da empresa. Em recurso interposto pelo governo da Califórnia à Suprema Corte, esta decidiu contra o pleito das empresas, reduzindo o valor estimado por ela de 18 para 6 milhões de dólares, além de diminuir a taxa de retorno sobre esse valor reduzido dos 18% estipulados em contratos para 6%. Neste caso, a Suprema Corte reduziu a capacidade de apropriação de rendas em 90% e fez reduzir as tarifas cobradas pelo uso da água (COMMONS, 2003, p.653).

Em todos esses casos, e noutros que os sucederam, a Suprema Corte fez distinção clara entre *goodwill* e privilégio e arbitrou valores para o *goodwill* tendo como parâmetro a razoabilidade.

5.6- Goodwill como instrumento competitivo

A teoria do valor razoável é formulada sobre os alicerces do conhecimento existente à época acerca de aspectos da formação do preço em oligopólio. Na literatura microeconômica de então, inclusive a convencional, reconhecia-se o fato de que os preços, pelo menos nos mercados relevantes, eram relativamente estáveis e que, por consequência, a competição intercapitalista raramente utilizava a guerra de preços como arma de competição.

Em seu lugar, o condicionamento da demanda, de um lado, e a redução de custos, de outro, tornaram-se os recursos que as empresas lançavam mão em seu esforço competitivo. O *goodwill* de Commons lhe permitiu abordar o condicionamento da demanda de uma maneira nova em termos da tradição econômica. Por ter valor econômico, os intangíveis ganhavam cada vez mais importância nas estratégias empresariais. Eles não apenas valorizavam os ativos da empresa para além do patrimônio líquido como, fundamentalmente, lhe davam os recursos para – utilizando uma nomenclatura moderna – “fidelizar” seu mercado. Capturar e conservar clientela era o mesmo que expandir a participação no mercado e isto, acreditava ele, era feito no capitalismo regulado por meio do *goodwill*.

A boa reputação da empresa – um dos aspectos do *goodwill* – concedia-lhes vantagem competitiva em dois sentidos. De um lado, extremava as “boas” das “más” empresas,

oferecendo aos consumidores elementos para a escolha a respeito de quem comprar. De outro lado, oferecia margem mais elástica para a fixação de preços mais elevados ou diferenciados, pois a reputação era o reconhecimento social de qualidades “únicas” ou “específicas” de certos bens e serviços ofertados pela empresa detentora de *goodwill*.

Retirada de “*Legal foundations of capitalismo*” (COMMONS, 1995, p.205/6), a longa citação abaixo sintetiza a articulação entre as dimensões materiais e imateriais da atividade produtiva no capitalismo. Segundo ela:

O homem, como produtor, sobrepuja as forças da natureza para satisfazer os desejos do homem como consumidor. A natureza fornece certas utilidades „elementares“, as qualidades químicas, físicas e gravitacionais da matéria, e o homem as transformam em „utilidade de forma“, ou as muda para „utilidade de lugar“, ou as estoca transformando-as em „utilidades no tempo“ de modo que possam satisfazer qualquer que seja seu desejo, onde e quando ele aparecer. Estas utilidades, é claro, são fundamentais, tanto que o são também para outros animais. Mas o animal humano, quando emerge em mercados nacionais e mundiais, exige algo adicional. Tudo que ele consome passa primeiro pelas mãos de muitas outras pessoas, e cada pessoa depende dos predecessores para selecionar a melhor das utilidades elementares, para dar-lhes a melhor forma e dispô-las regularmente nos lugares onde são necessárias. À medida que esta interdependência se amplia pelo comércio, a ignorância de cada indivíduo se alarga, e cada um depende mais e mais da confiança na honestidade, diligência, prontidão e boa administração dos outros. Em suma, a confiança nos outros é a maior de todas as utilidades, pois sem ela cada pessoa necessitaria satisfazer seus próprios desejos diretamente da natureza ou por meio de uma família ou tribo pequena cujos membros ela poderia ver e controlar. Para admitir a necessidade da confiança nas relações de interdependência, Adam Smith teve de assumir que o homem é guiado por uma „mão invisível“, uma „lei da natureza“ – seu nome para a providência divina- que conduz o homem, embora buscando seu próprio interesse, para satisfazer o desejo de outros sem tencioná-lo assim fazer. Mas a experiência revelou que foi exatamente esta mão invisível que produziu as adulterações e os produtos „baratos e ruins“ que os consumidores tiveram de suportar, e que levaram Carlyle, Ruskin, Morris e outros economistas românticos a ansiar pelo retorno da produção e consumo de vizinhança da Idade Média. Todavia, sem retornar ao passado, as Cortes começaram a adaptar-se às incertezas do presente. Já em 1587 a mão visível da justiça deu início à ampliação do uso do decreto de transgressão para proteger a reputação de um fabricante que tinha construído seu negócio sobre a confiança que ele tinha inspirado nos seus clientes quanto à qualidade dos seus produtos. Ele tinha adicionado uma utilidade intangível ao seu produto – não apenas as utilidades elementares, de forma, de tempo, e de lugar que o comprador poderia ver e sentir na mercadoria, mas também a utilidade invisível da confiança na promessa implícita, também agregada à mercadoria que ele tinha produzido. E, se for dito que a produção de riqueza

é a produção de serviços que reduzem as deficiências humanas, a maior das quais a ignorância, e que a evidência confiável de que aquele serviço é o comportamento presente, então aquela utilidade intangível, a promessa que inspira confiança no bom comportamento das outras pessoas, também produz riqueza. Assim, os cinco componentes do valor de uso são as utilidades elementares fornecidas pela natureza, as utilidades de forma e lugar fornecidas pelo trabalho, a utilidade de tempo fornecida pelo investidor e a utilidade de confiança fornecida pelo caráter humano. Em suma, a confiança nos outros é uma utilidade „indireta“, sem a qual a moderna sociedade não poderia realizar em suficiente abundância suas tão necessárias utilidades elementares, de forma, de tempo, e de lugar. Estas distinções nos capacitam a alocar as partes de uma firma (*going plant*) e da organização produtiva que a opera e a assimilar estas partes aos vários ramos da ciência. A firma são as forças e materiais da natureza em processo de satisfazer necessidades humanas, sob o controle do trabalho humano. Essa relação do homem com a natureza tem três aspectos distintos, como arte, ciência e engenharia. A arte é o propósito de satisfazer os consumidores finais ajustando as forças naturais e humanas aos seus desejos e caráter; a ciência é o conhecimento daquelas forças conforme o processo ao longo do qual elas operam; a engenharia é a economia ou a proporção econômica daquelas forças de maneira a realizar o maior acréscimo de utilidades com a menor despesa de energia. A arte e a ciência são esbanjadoras; a engenharia é econômica. A arte é propósito e ideais; as ciências são hipótese e verificação; a engenharia é planejamento, avaliação e execução. A arte guia, a ciência entende e a engenharia executa. Juntos estes são os campos da economia tecnológica ou natural, o que inclui não apenas o controle da planta produtiva, mas também a administração da organização produtiva que opera a planta. Elas são o campo das forças humanas e não humanas que devem ser entendidas antes que possam com sucesso ser dirigidas para a produção da riqueza. E as ciências correspondentes que as esquadriham em busca do entendimento são a Física, a Química, a Biologia, a Psicologia Animal e a Psicologia Humana, conhecida mais recentemente como „administração científica“, com sua gerência de „qualidade“ e „quantidade“, e também a ciência da publicidade, com a sua arte da venda. No conjunto, a Economia da utilidade é a união de arte, ciência e engenharia no controle e na definição das proporções entre as forças naturais e humanas. As duas são inseparáveis. A firma é uma „estrutura morta“ sem a organização da produção. Esta é infrutífera sem afirma. Elas são as relações inseparáveis do homem com a natureza conforme proporções e „economias“ condizentes com o estado das artes, ciências e engenharia como compreendidas pelos membros da *going concern*. Mas embora produza mercadorias, a engenharia econômica não produz a confiança na mercadoria. Esta deriva da honestidade e dos bons serviços. De modo que a produção de riqueza é a união inseparável da arte, da ciência, da engenharia e da ética. A ética é o campo de produção daquela utilidade invisível, a confiança, sem a qual as utilidades tangíveis sequer são produzidas. O valor de uso da ética é a confiança nos outros, e o valor de troca da ética é o valor de mercado do *goodwill* da *going concern*.

Esta longa citação se presta a comentários um pouco mais detidos. Ela condensa uma série de ideias-forças do pensamento econômico commonsiano que convém identificar e

reforçar. Em primeiro lugar a de que a atividade econômica é social por excelência. Commons observou que como consequência da divisão do trabalho e da cooperação a produção para autoconsumo perde relevância de modo que, no capitalismo moderno, produtor e consumidor final se extremam. Entre ambos há inúmeros intercâmbios envolvendo fornecedores de partes componentes, insumos e serviços, de sorte que a atividade produtiva, embora subdividida em etapas individualizadas e identificáveis, resulta do conjunto dessas interações. Era, portanto, produto da atividade social. Como tal, as particularidades e condicionalidades individuais próprias da atividade concreta dos indivíduos desapareciam, fazendo impossível ao consumidor conhecer as propriedades e condições em que a mercadoria por ele obtida foi produzida. Ignorante disso, o consumidor não pode controlar o processo produtivo. Isto transpira Marx até o osso, bastando perceber as semelhanças com os conceitos de mercadoria, trabalho concreto, trabalho abstrato do pensador alemão.

Em segundo lugar, sua descrença na capacidade auto-reguladora da economia capitalista e, também, nas alternativas que idealizavam a produção autárquica ou de vizinhança. Em oposição, Commons advogava a “mão visível” das instituições para restaurar algum grau de controle social sobre os resultados da atividade econômica capitalista. À ausência de razoabilidade da dupla de alternativas, ele contrapôs a razoabilidade da regulação social.

Em terceiro lugar, Commons chamou a atenção para a necessidade de comportamento ético na atividade produtiva capitalista, reintroduzindo, desse modo, uma temática que esteve alheia à ciência econômica desde pelo menos a “Teoria dos sentimentos morais” de Smith. Como uma promessa de comportamento socialmente desejado, a ética produz o cimento da confiança, que torna os negócios privados possíveis. A confiança é um intangível, mas tem valor econômico: ela é um *goodwill*. Esse *goodwill* pode ser construído “voluntariamente” pelas próprias empresas desejosas de conservar ou ampliar sua clientela. Ao assim proceder, elas criariam um tipo de diferenciação de produto que a torna mais bem avaliada pelos seus consumidores.

Por fim, na mesma citação, aparece um quarto aspecto importantíssimo na teoria econômica de Commons. Sua distinção entre firma e empresa, tópico que será discutido com mais detalhe a seguir.

5.7- Empresas (*going business*) e firmas (*going plants*)

A Economia Institucional Original não possui uma teoria acabada da empresa no sentido de uma teoria microeconômica formal (HODGSON, 2012). Mas esse fato não impede que se retome as meadas e se as costure para apresentar um quadro mais abrangente e preciso dos “inúmeros e frequentemente negligenciados insights” (HODGSON, 2012, p.55) sobre a empresa da escola institucionalista. É o que se pretende fazer em relação a Commons nesse item, tendo em conta a advertência de Bazzoli, L; Dutraive, V (2002, p.34) de que

[...] o interesse dos institucionalistas pela firma inscreve-se na análise mais geral sobre as instâncias de evolução do capitalismo, o que implica adotar a abordagem histórica na qual a questão crucial é aquela de articulação dos níveis da análise, isto é, das interações complexas entre o individual e o coletivo, o que constitui o projeto de conhecimento próprio a uma metodologia institucionalista.

Não há uma teoria da firma em Commons simplesmente porque ele nunca se propôs elaborar tal teoria (GUELZO, 1976, p.45). O que ele tentou foi edificar uma teoria do capitalismo na sua etapa financeira. Nesse propósito, interessava a Commons entender o processo que conduziu à institucionalização da empresa. A gênese e o desenvolvimento dessa forma de organização hierárquica e despótica se fizeram nos quadros mais amplos da institucionalização do próprio capitalismo. Nesse sentido, tem razão Bazzoli, L; Dutraive (2002) quando defenderam uma leitura do economista de Winsconsin na qual organização e instituição estão relacionadas e articuladas, ao contrário de vertentes atuais da teoria da firma que as separam, tomando como dadas as instituições.

A empresa como organização é um processo de institucionalização, isto é, de reconhecimento (legal) e legitimação (aceitação e cooperação em relação a seus objetivos) de sua existência, objetivos, estrutura e funções. É instituída porque a organização empresa é uma estrutura de poder (hierarquia) onde, sob certas condições, se exerce a violência e a coerção econômicas privadas. A sociedade e suas instituições estabelecem as condições de “razoabilidade” desse tipo de violência privada.

Convém lembrar que a soberania (o Estado) não apenas precede como regula os termos nos quais a empresa se estabelece. No princípio como um privilégio concedido a particulares para exercer monopolisticamente a produção e o comércio de certos bens comercializados no mercado internacional. Depois franqueando a liberdade de empreender a todos interessados e reconhecendo a identidade própria da firma como pessoa jurídica de direito (COMMONS, 1996).

Escrevendo sobre a empresa moderna, Micklethwait e Wooldrigde (2003) observaram que entre 1500 e 1862 a institucionalidade da empresa ganhou forma por meio das companhias licenciadas, das quais a mais famosa foi a Companhia Britânica das Índias Orientais. Essas companhias, as ancestrais da empresa moderna, tinham suas iniciativas circunscritas ao fim que lhe deu origem (não podiam diversificar), dependiam de autorização prévia do governo (que lhes concedia direitos revogáveis de comércio) e previam responsabilidade ilimitada dos investidores (ou seja, os proprietários/acionistas eram responsáveis com seus bens particulares pelo desempenho da empresa). Nesse período, o Estado instrumentalizou as Companhias licenciadas para afirmar sua autoridade e poder.

A partir do século XIX, tem início um lento movimento de “libertação” da empresa da tutela estatal. O processo – que sofreu resistência dos próprios empresários – culminou com a aprovação, em 1862, na Inglaterra, da Lei das Sociedades Anônimas. Esta lei foi crucial para a consolidação e posterior desenvolvimento da moderna corporação empresarial, pois: a) eliminou a necessidade de solicitar permissão ao Estado para constituir uma empresa de negócios; b) limitou a responsabilidade do proprietário ao desempenho do empreendimento. Em outras palavras, a propriedade e recursos da pessoa física não poderiam ser utilizados para liquidar negócios de uma pessoa jurídica, no caso do insucesso do empreendimento; c) permitiu a ampliação do capital e do tamanho da firma por meio da venda de cotas de propriedade (ações) em quantidade ilimitada para quantos investidores desejassem.

Commons não se restringiu a acentuar o caráter instituído da firma, mas argumentou que esse processo engendrou no interior dela regras e procedimentos próprios, que detém relativa autonomia das instituições gerais às quais estão subordinadas. As firmas estabelecem suas próprias regras de operação.

5.8- Uma caracterização da empresa

As empresas (*going plant + going business*) para Commons são uma das três organizações (*going concerns*) características do capitalismo moderno (as outras duas são os sindicatos de trabalhadores e os partidos políticos). Ele chamou de capitalismo bancário ou financeiro a este capitalismo, buscando assim confrontá-lo com dois outros tipos que o precederam historicamente: o capitalismo mercantil e o capitalismo industrial. Naquele, que apareceu nos primórdios do capitalismo, quando a atividade econômica dominante era o comércio – os seus agentes fundamentais eram os comerciantes e a riqueza identificada com o acúmulo de metais preciosos - culminou com a política mercantilista e o Estado absolutista. Os negócios necessitavam não apenas do Estado como regulador, mas como agente disciplinador e construtor do novo ambiente econômico ancorado em mercados e trocas. De fato, este é

[...] de um lado, um período em que o controle exercido pela comunidade via o constrangimento físico é importante; de outro, é nesse período que as Cortes desenvolveram o princípio do „mercado livre“ e as regras que estabeleceram a negociabilidade das mercadorias. (BAZZOLI, 1999, p.149)

O capitalismo industrial é o da produção em sistema de máquinas e a riqueza equivalente à acumulação de mercadorias. Ele tem em Smith seu ideólogo e no liberalismo seu ideário. Ambos se opuseram ao mercantilismo e suas políticas “contrárias à liberdade individual”, condenaram o protecionismo, a organização de indivíduos em associações etc. Segundo Bazzoli (1999, p.149/50):

Nesse estágio, o trabalhador „perde definitivamente suas ferramentas“ e torna-se um empregado. É o „capitalista empregador“ que domina doravante a atividade econômica, combinando as funções do empregador cujo objetivo é reduzir os salários e as funções de mercador cujo objetivo é o de aumentar os preços. É nessa fase que a distância temporal entre produção e consumo se estabelece, implicando uma verdadeira separação do controle legal e do controle físico dos bens, distinção que os economistas não integraram corretamente às suas teorias. Esta fase se caracteriza por um período de

abundância econômica, com a alternância de superprodução e subprodução, e pelo domínio da troca individual sobre o racionamento coletivo: tem-se o máximo de liberdade individual e um mínimo de controle governamental.

O capitalismo bancário/financeiro é

[...] o resultado da extensão e da predominância do sistema de crédito, através do desenvolvimento dos „bancos de investimentos“ e do controle operado pelos bancos centrais. A indústria está organizada em grandes sociedades e a força diretora do sistema econômico se desloca dos empregadores para os financistas. (BAZZOLI, 1999, p.150)

É também o capitalismo da riqueza intangível e imaterial; e do capitalismo regulado pela ação coletiva das *going concerns*.

Commons tinha clara a especificidade do capitalismo: a valorização da riqueza seja ela material ou imaterial. Esse objetivo realizava-se no interior de uma específica *going concern*. Uma organização dual cujo objetivo era o lucro e a valorização da riqueza monetária. De fato, a concepção de empresa commonsiana identifica duas dimensões da sua estrutura material. Uma que remete à estrutura física da empresa, chamada por ele de *going plant*; e outra que faz referência às relações externas da empresa na busca de valorização da riqueza que ela produz ou possui (como propriedade), que ele chamou de *going business*²³.

A *going plant* (a firma) é o local físico da produção: o edifício, as máquinas e equipamentos, as matérias-primas. É o local onde a força de trabalho, manejando os instrumentos adequados, transforma a matéria-prima em mercadorias. *Going business* (empresa) é um conceito mais amplo, pois toma em consideração as relações externas da firma (fornecedores, clientes, governo etc.), a noção fundamental de propriedade e relações financeiras e jurídicas diversas. Uma mesma *going business* (empresa) pode ter diversas *going plants* (firmas).

²³ Optou-se por traduzir conceitos de *going plant* e *going business* como, respectivamente, firma e empresa. Embora não seja a ideal, ele encontra alguma consolidação na literatura em Economia, além de flagrar aquilo que era, acreditamos, a intenção principal de Commons: distinguir as órbitas organizacionais onde operam a eficiência, de um lado, e a barganha, de outro.

Going plant (Firma) e *going business* (empresa) são conceitos inseparáveis, mas distintos. O primeiro remete a relações de produção, relações de trabalho, divisão técnica de tarefas; o segundo, a relações mercantis, financeiras e jurídicas que abarcam um universo maior de agentes.

A *going plant* (firma) é a unidade produtiva por excelência desde os primórdios do capitalismo: nela a força de trabalho aparece reunida e desprovida da propriedade dos meios de produção; nela o artesão é transformado em operário. Nela a divisão do trabalho explora ao máximo as potencialidades do trabalho cooperativo; nela, ainda, o comando sobre o trabalho estabelece a hierarquia de poder no espaço produtivo do trabalho. A *going business* (empresa) é a unidade de negócios em que o retorno do investimento é assegurado pela coordenação da gestão superior. Com o tempo transformou-se na moderna corporação capitalista. Esclarecedora da dicotomia presente na empresa é a citação abaixo, que diferencia *going plant* de *going business*:

Uma é o poder para produzir que aumenta a oferta de bens para aumentar a quantidade de valores-de-uso; a outra é o poder de barganha que restringe a oferta de bens em proporção à demanda, para aumentar ou manter seu valor de troca. O poder de barganha é a restrição intencional da oferta em proporção à demanda para manter ou ampliar o valor dos ativos empresariais. Mas o poder de produzir é o aumento intencional da oferta para ampliar a riqueza das nações (COMMONS, 1995, p.20/21).

Essas duas instâncias da *going concern* desnudam um tipo de relacionamento tenso expresso pelas possibilidades divergentes de se obter lucro. De fato, na operação das *going plants* (firmas) o aspecto fundamental é a busca da eficiência produtiva na utilização de seus elementos materiais, o capital fixo e o circulante. Em seu interior o esforço intencional dos homens volta-se para economizar os meios e elevar os fins (o produto), seja por meio da reorganização do espaço produtivo (e o taylorismo é um exemplo das possibilidades desse tipo de intervenção), seja por meio da introdução de mais capital (ou de capital de melhor qualidade em substituição ao antigo). Em outras palavras, busca-se um tipo de eficiência nos recursos que permita o aumento dos valores de uso, ou seja, da riqueza material. Embora seja uma dimensão “técnica”, nem por isso, ou melhor, exatamente por isto, ela enseja relações de poder desiguais, do tipo hierarquia. Por essa razão Commons a insere naquela tipologia da transação gerencial.

A dimensão *going business* (empresa) diz respeito à ação coletiva que unifica as ações de uma ou mais *going plant* sob a mesma propriedade nas relações que mantém com o ambiente e o contexto, objetivando a valorização dos ativos totais da empresa. O objetivo de gerar valores de troca (ativos) depende da coordenação dos ativos e do controle (via propriedade privada) da escassez. Os ativos incluem uma porção significativa de intangíveis e incorpóreos que – como vimos – encontram valorização nos mercados. Essas formas de riqueza aumentam o valor da *going business* (empresa) e do rendimento que ela pode auferir sem que se mobilize os recursos produtivos presentes na *going plant* (firma). Por exemplo, as empresas podem auferir rendimento ao comprar títulos privados (ações) e públicos (dívida pública), podem antecipar a realização de um ativo de cuja propriedade ela é detentora (a venda de um imóvel antes que seu preço caia), podem negociar divisas e arbitrar algum ganho antecipando tendências de mercado, podem, na realização de um negócio que envolve a transferência da propriedade de ativos embolsar- como se viu anteriormente- o *goodwill*. E pode – utilizando o conceito de poder de barganha de Commons – restringir a oferta de valores de uso em relação à demanda para aumentar ou conservar o valor de troca. Em outras palavras, a faceta *going business* pode comprometer deliberadamente a eficiência produtiva para viabilizar ganhos pecuniários. Claramente a dimensão pecuniária (valores de troca) domina e controla a dimensão produtiva (valores de uso). Conforme observou Bazzoli, L; Dutraive, V (2002, p.21):

A lógica do business é a aquisição e a transferência dos direitos de propriedade como base de transações futuras para ganhos pecuniários. Eis porque „o homem de negócios restringe ou regula a quantidade produzida a fim de manter ou aumentar seu valor monetário“ (COMMONS, 1934, p.286).

Não há assim nenhum pressuposto de eficiência inerente às empresas. O acento é antes de tudo sobre o exercício do poder econômico e a tensão permanente entre a expressão desse poder – a lógica pecuniária – e o desenvolvimento da produção.

É possível algum termo de compromisso entre a necessidade social de valores de uso e o interesse particular de valorização dos ativos? A resposta de Commons é positiva e será discutida em item específico ao final dessa parte dessa tese. Por ora, convém fixar alguns aspectos da concepção de empresa do teórico de Wisconsin. Primeiro o de que embora

busquem eficiência na produção de valores de uso (o controle sobre o processo de trabalho interno à empresa, a diligência para promover reduções de custos e concomitante elevação da produtividade são seus aspectos mais salientes), as empresas não maximizam sua produção. Elas não podem fazê-lo mesmo se o quisessem, pois embora se esforcem para isso (veja a Administração científica de Taylor) as empresas não detêm o controle absoluto sobre o processo produtivo, em especial sobre aquela porção de atividade realizada pelos trabalhadores. Desse modo, o conflito entre capital e trabalho no chão de fábrica somente pode viabilizar a produção contínua se contemplar barganhas com os trabalhadores, o que significa, em certa medida, abandonar a perspectiva de trata-los como “recurso” ou “insumo”, e de leva-los ao envolvimento negociado sob as condições de trabalho e salário.

Não podem maximizar, ainda, porque a dimensão *going plant* permite o descolamento relativo e provisório entre produção e ganho. Como vimos, a faceta *going plant* das empresas pode-se fazer, também, por meio da ineficiência: produzindo escassez consciente.

O segundo aspecto é o de tratar a empresa como uma arena de conflitos, que opõe capital e trabalho, mas também proprietários do capital e gestores. Commons estava consciente do divórcio entre propriedade e gestão na grande empresa capitalista. Embora expressasse preocupações com a natureza parasitária da propriedade absenteísta, identificou nos mercados de capitais e na pulverização da propriedade corporativa por meio das ações aspectos positivos contidos principalmente na democratização da propriedade e no reforço que isto produzia na legitimação da propriedade privada e do capitalismo. De outro lado, demonstrou ressalvas quanto ao fato de que essa pulverização poderia permitir a pequenos grupos de interesse que possuíssem uma parte diminuta das ações das corporações o exercício de um controle excessivo sobre os destinos da empresa, comprometendo, inclusive, a gestão profissional. Nesse caso, tanto a totalidade dos acionistas, quanto a dos gestores poderiam ser vítimas de comportamento auto interessado de minorias, desejosas de apropriar-se de porções do lucro maiores do que aquelas equivalentes ao capital investido (GUELZO, 1976, p.43).

5.9- Empresas e tecnologia

Commons não manifestou muito interesse pela tecnologia e pelos processos de mudança induzidos por ela. Ela não foi fator determinante nem quando ele investigou “cases” de indústrias, nem quando buscou articular uma visão mais geral dos processos de mudança institucional. Nos estudos de evolução de indústrias sua ênfase analítica não se dirigiu à tecnologia ou às inovações tecnológicas. Tome-se o caso do estudo sobre a indústria de sapatos nos EUA, analisado neste relatório no item 1.3.2.5, cuja evolução foi dada, segundo ele, pela extensão do mercado pelo menos até o advento da grande indústria.

Essa negligência não decorria de ignorância da importância da tecnologia na sociedade capitalista moderna. Ela é melhor entendida se tomarmos como eixo de explicação a tentativa de Commons diferenciar a sua das explicações “materialistas” tanto de Veblen quanto de Marx. Ambos apontavam para a natureza “conservadora”- no sentido de resistente a mudanças – das instituições capitalistas. E ambos enfatizaram o caráter disruptivo da tecnologia, que assomava, numa metáfora, como um aríete a forçar a fortaleza do capitalismo.

Em Veblen (1983) essa percepção levou-o, no capítulo oito do livro “A teoria da classe ociosa” a elaborar uma teoria da mudança institucional em que esta ocorre da seguinte maneira: alterações no ambiente, que são quase sempre de natureza econômica nas sociedades industriais (população mais conhecimento e a proficiência humana no dirigir as forças da natureza) produzem mudanças nos hábitos mentais, a maior ou menor intensidade das mudanças dependerá: a) se uma (ou mais de uma) classe está abrigada/protegida da mudança externa. Quanto maior a proteção, maior será a resistência à mudança. Em geral a classe ociosa por sua posição privilegiada encontra-se ao abrigo das consequências da mudança, opondo-lhe firme resistência (VEBLEN, 1983, p.91); b) da influência do esquema de vida da classe ociosa sobre as demais classes e grupos sociais, e que significa a adesão por parte desses de regras de conduta e normas sociais de natureza conservadora, disseminando, por esse meio, o conservadorismo por toda a sociedade (VEBLEN, 1983, p.92); c) de um terceiro fator, indireto, de reforço do conservadorismo. Trata-se do fato de que ao promover uma distribuição de renda que reduz a participação das classes subalternas, ao mesmo tempo em que as induz ao consumo conspícuo pela imitação do consumo da classe ociosa, esta impede o desenvolvimento intelectual das classes subalternas, cujos esforços e energias são desviadas da inovação e contestação para o consumo e são, por isso, condenadas ao conservadorismo, “[...], pois não podem realizar o esforço de pensar no dia de amanhã” (VEBLEN, 1983, p.94).

A respeito desses aspectos da obra de Veblen, Zingler (1993, p.264) observou que:

Nos termos da sua teoria do desenvolvimento econômico, visto que a natureza humana era concebida como estável, os fatores primários eram a tecnologia e as instituições. A tecnologia, que era impulsionada pelo instinto de artesanato e pela curiosidade ociosa, era o fator dinâmico no progresso e crescimento econômico. Ela obedecia a sua própria lógica interna e era exógena ao sistema capitalista. As instituições, que eram vinculadas ao passado e relacionadas a procedimentos cerimoniais e status, eram os fatores estáticos. Em situação favorável, elas eram permeáveis a mudança, mas geralmente elas jogavam um papel decididamente obstrucionista. Era a luta dialética eternal e incessante e o conflito entre a tecnologia dinâmica e o institucionalismo estático que faziam com que as instituições políticas e econômicas lentamente se deslocassem, e a organização dos sistemas econômicos experimentassem ajustes e mudanças históricas. Havia um dinamismo auto-gerador na tecnologia.

Em Marx, sua teoria materialista da história articulava os conceitos de forças produtivas e relações de produção numa totalidade que chamou de modo de produção. As forças produtivas eram o aspecto dinâmico do processo histórico porque caracterizava a dimensão produtiva das relações homem-homem e homem-natureza que permitiam a produção da riqueza material (valores de uso) da sociedade. Nessa dimensão encontra-se o progresso técnico e organizativo, o crescimento demográfico etc. Por sua vez, as relações de produção – ou seja, as relações jurídicas, políticas e culturais – eram essencialmente estáveis, pois operaram como produto defasado de contenção e legitimação das relações de trabalho e de propriedade organizadas pelas forças produtivas.

Na abordagem marxista, as modificações sociais observadas ao longo da história acontecem quando se rompem as condições que ajustavam as relações de produção e as forças produtivas. Em geral estas, por força de avanços demográficos, tecnológicos, organizativos e equivalentes impõe – por meio de revoluções (isto é, a passagem de um modo de produção para outro) – uma nova adequação nas relações e direitos de propriedade estabelecidos entre os homens. Segue-se a edificação de toda uma imensa estrutura jurídico-política, cultural e de costumes que cimenta o novo modo de produção. Vista retrospectivamente, a história humana é a história da sucessão de modos de produção nos quais os homens se engajaram e ajudaram a edificar (MARX, 1982).

Em relação a essas duas abordagens, Commons se opôs radicalmente. Para ele a tecnologia não era a única nem a mais importante fonte de mudança social, embora não fosse de nenhum modo desprezível. Contra o determinismo econômico, Commons enfatizou os costumes e a prática costumeira como as fontes de mudança social, que ocorria por meio da seleção (por uma autoridade legitimada) das melhores e mais adequadas práticas sociais capazes de superar, momentaneamente, os conflitos oriundos da escassez.

Essa percepção permitiu a Commons afirmar que as instituições podem ser modificadas e aperfeiçoadas por processos que não estão inscritos necessariamente na dinâmica tecnológica e são processuais, mais do que disruptivos. Na dimensão mesma daquilo que Marx chamou de superestrutura ocorre mudanças incrementais de adaptação de hábitos e costumes por meio de seleção artificial das melhores e mais adequadas práticas sociais. Por isso, para Commons, as instituições não são essencialmente conservadoras. Essa última posição, aliás, é a que lhe capacita a tomar posição em favor de ações coletivas reformistas e graduais, sujeitas a constantes experimentações e aprimoramentos, em oposição às radicais e disruptivas contidas nos projetos socialista e comunista da sua época.

Ademais, a ênfase de Commons foi sobre as transações de barganha e não sobre as transações gerenciais, nas quais estão embebidos os processos tecnológicos e inovativos. Esse fato nada trivial demarca sua apetência por focar processos volicionais de indivíduos que negociam coletivamente em *going concerns*.

5.10- Relações de trabalho internas às firmas e empresas

O contexto geral de conflito de classes nos EUA no início do século XX talvez esteja na origem da preocupação de Commons pelo estudo das relações de trabalho. Ele tinha plena consciência de que era o conflito capital-trabalho aquele que estava no cerne do capitalismo, constituindo sua especificidade mais relevante. De alguma maneira, dele derivavam os outros conflitos/tensões secundários, tais como a oposição produção x business etc. Ele, contudo, tinha esperanças de que tal conflito viesse a ser administrado, desde que se pudesse, pela operação das instituições, dotar os extremos sociais de condições iguais de barganha coletiva.

Sua abordagem para as relações capital-trabalho partilhava dos aspectos centrais daquela formulada pela escola de Wisconsin segundo a qual o crescimento das empresas monopolistas comprometia a eficiência produtiva e a essência democrática dos EUA. Por isso a defesa de corpos técnico-administrativos capazes de mediar os processos de barganha entre capital e trabalho. Commons preferia a regulação feita por esse tipo de instituições intermediárias, compostas por representantes das partes em contenda que negociavam seus interesses pela mediação de agentes “neutros”, isto é, não diretamente identificados com os interesses ou pessoas diretamente envolvidas na negociação. A razão disso prendia-se ao fato de que a mediação do Estado (em especial do judiciário) nesses casos estava fadada ao fracasso porque ele não estava dotado dos recursos humanos tecnicamente habilitados para fazer frente aos gestores privados. Por esse motivo, Ramstad (1987, p.16) observou que:

Commons por isto acreditava que um quarto ramo do governo seria cedo ou tarde instituído para assumir as responsabilidades pela investigação dos fatos e a determinação de como uma regra geral pode ser razoavelmente, isto é, justamente, aplicada a casos específicos. Este quarto ramo inevitável do governo era a comissão regulatória.

A preocupação em viabilizar a administração do capitalismo o conduziu a polemizar com o taylorismo e seus seguidores. Comentar e circunstanciar tal debate auxilia em dois sentidos: ao chamar a atenção para o interesse de Commons pelas relações de trabalho internas à firma e, também, por oferecer sua visão do papel do trabalho no processo produtivo.

5.10.1- Por dentro da empresa: Commons, Taylor e a administração científica

Diferente dos economistas, os administradores sempre estiveram cientes da natureza hierarquizada da firma. Por isso, a Administração científica bebeu de outra fonte. A Engenharia foi sua matriz e a necessidade de criar sistemas de produção e gestão seu primeiro

impulso²⁴. Já dentro da Grande Organização Empresarial, no início do século XX, Taylor na América e Fayol na França revolucionaram a Administração ao insistirem que ela possuía leis gerais aplicáveis a quase todos os fenômenos que envolviam a organização. Ao empirismo dos homens de negócios, ambos ofereceram a ciência administrativa. A reflexão desses dois “pais fundadores” originou-se de necessidades práticas. No caso de Taylor, contemporâneo e conhecido de Commons, o de lidar com elevadas taxas de absenteísmo, interrupções no trabalho e baixa produtividade constatada nas organizações pelo fato de que uma parte significativa da iniciativa e da gestão do processo de trabalho ainda estava sob controle dos trabalhadores (em roupagem retórica da economia *mainstream*, eles soberanamente exerciam seu *trade off trabalho/lazer*)²⁵. Cabia, então, retirar-lhes este recurso de poder e subordinar o trabalho ao “sistema”, que passava a comandá-lo.

Taylor responsabilizou a incapacidade da administração para solucionar esses problemas a sua ignorância do conhecimento científico do processo de produção e, portanto, estabeleceu quatro aspectos do processo de trabalho que deveriam estar sob o controle da administração e sujeitos a estudos e aprimoramentos. Eram a seleção, motivação, treinamento e supervisão do trabalhador. A regra da seleção, conforme o próprio Taylor declarou,

[...] não envolve encontrar algum indivíduo extraordinário, mas simplesmente recrutar entre homens muito comuns alguns que são especialmente talhados para esse tipo de trabalho (para o transporte de barras de ferro do galpão para o vagão do trem não era necessário um homem extraordinário difícil de encontrar, mas simplesmente um homem mais ou menos do tipo boi, lerdo física e mentalmente)

24 É célebre a frase de Taylor de que “ no passado o homem veio primeiro; no futuro, o sistema deverá estar em primeiro lugar” (TAYLOR, 1998). Um comentador afirmou que “Taylor’s fundamental concept and guiding principle was to design a system of production involving both men and machines that would be as efficient as a well-designed, well-oiled machine” (HUGHES, 1989, p.188).

25 Esse aspecto pontua os excessos a que conduz a abordagem idealizada e formalista da economia do *mainstream*. O que para esta é a essência virtuosa das relações de igualdade e liberdade no mercado de trabalho – a capacidade individual dos trabalhadores decidirem quanto de trabalho estão dispostos a ofertar livremente a um dado salário – é justamente o problema do gestor de empresas; afinal, dada a complexidade e complementariedade do processo produtivo que se organiza e acontece no interior da firma, a liberdade de trabalhar ou não (absenteísmo) conforme cálculo subjetivo de utilidade, torna-se capricho incompatível com a disciplina da administração científica.

A regra da motivação estabelecia que os trabalhadores devessem receber recompensas financeiras quando desempenhassem a contento as tarefas que lhes foram designadas. Nas palavras de Taylor (1998, p.63):

É absolutamente necessário quando os trabalhadores recebem uma tarefa diária que exige agilidade de sua parte, que lhes seja assegurado o necessário pagamento sempre que eles sejam bem-sucedidos. Isto envolve não somente fixar a tarefa do dia para cada homem, mas também pagar-lhe com um bônus, ou prêmio, toda vez que ele conseguir realizar sua tarefa em um dado tempo.

O treinamento exigia, por parte da administração, estudos pormenorizados de tempo e movimento que permitisse a padronização e homogeneização das tarefas, simplificando-as o máximo possível. As tarefas eram decompostas e o tempo necessário para cada elemento de uma tarefa era mensurado a fim de estabelecer a “melhor forma” de realizar o trabalho e o nível de resultado que era possível.

A Administração seria, então, capaz de reafirmar seu controle sobre a produção e prescrever métodos de trabalho e objetivos de resultado. O trabalhador era então incentivado a executá-las rigorosamente, sob a supervisão e mando dos inspetores e gerentes. A supervisão do trabalho era a tarefa superior de que eram responsáveis os gestores que não estavam diretamente envolvidos com a linha de produção. Ai também deveria desenvolver-se a divisão do trabalho e a especialização, com cada supervisor ou gerente responsável por um aspecto específico do processo de trabalho, organizado em departamentos relativamente autônomos uns dos outros. Sobre eles se sobrepunham estruturas superiores de gestão até o ápice da pirâmide de comando, onde se concentrava o comando geral, responsável pelas decisões estratégicas da empresa.

Conforme sintetizou Lohmann (2004, p.10):

O Taylorismo é um paradigma de negócios de princípios do século 20 de acordo com o qual as tarefas que envolvem o trabalho devem ser decompostas em suas partes mais básicas e os trabalhadores incentivados a fazer as „partes“ resultantes do trabalho em alta velocidade com baixas taxas de erros. Por causa dos ganhos de eficiência que resultam da especialização, o pagamento dos trabalhadores pode aumentar (a outra parte do aumento vai

para os capitalistas), mas ao mesmo tempo seus trabalhos tornam-se mais tediosos e distantes da auto realização. A inteligência em uma firma reside em níveis mais altos na hierarquia: são os administradores os responsáveis por estruturar o trabalho dos trabalhadores de nível inferior e assegurar que tudo produza algo comercializável. (LOHMANN; 2004, p.10)

5.10.2- A crítica de Commons

Em várias ocasiões Commons alertou para o potencial de intensificação do conflito de classes contido na atuação dos engenheiros científicos no chão de fábrica. Suas técnicas de controle e organização do trabalho faziam elevar a produtividade, fortalecendo a posição do empregador, mas a padronização imposta deixava tensa a dos trabalhadores que, enfraquecidos dentro da fábrica, sentiam o desequilíbrio de poder pender para o lado dos patrões. Commons, por isso, reivindicava instrumentalizar os trabalhadores com recursos de poder que limitassem a posição dos engenheiros, reabilitando, assim, o equilíbrio de forças no processo de produção interno à firma.

Além dessa, havia outra desavença de fundo. Taylor advogou o compartilhamento da responsabilidade pela produção eficiente entre patrões e empregados. Commons se opôs a esse ponto de vista. Ele acreditava que o papel dos sindicatos era o de barganhar e negociar parcelas na distribuição do produto final por meio das leis e das regras, sem comprometer-se com o processo produtivo, que deveria ser conduzido exclusivamente, acreditava, pelo patrão e seus gerentes. Em outras palavras, Commons não partilhava o ponto de vista da administração científica segundo o qual capital e trabalho deveriam compartilhar responsabilidades no processo produtivo, numa espécie de cogestão.

Uma explicação aventada por Nyland (1996) para isto é que Commons temia que ao envolver-se como co-responsável na organização da produção e de seus resultados os trabalhadores fossem alienados dos instrumentos de pressão e barganha que ofereciam as greves e qualquer outro mecanismo de restrição da produção. Crença, aliás, que o fazia um adepto fervoroso do sindicalismo de resultados de Gompers, contra o sindicalismo revolucionário dos movimentos de esquerda de sua época. Adicionalmente, diríamos nós, Commons tinha convicção que os trabalhadores não tinham condições técnicas e intelectuais de dirigir o processo produtivo, sendo uma das razões pelas quais colocava em dúvida as

possibilidades de qualquer movimento comunista. A esse respeito ele declarou (COMMONS, 1925, p.374):

Uma lacuna séria de Marx foi aquela da incompetência do trabalhador, como classe, na administração dos negócios. Pode-se dizer corretamente que o trabalho de um homem como Ford, Carnegie, Rockefeller ou Harriman é igual ao trabalho conjunto dos seus 50.000 ou mais empregados. O que eles fizeram foi transformá-los de um bando em uma organização. O que esses grandes organizadores do trabalho anteciparam, sob o sistema capitalista, é o método que Darwin ensinou-nos a chamar de seleção natural, distinguindo-a da seleção artificial. A seleção artificial dos líderes na indústria, política ou guerra é a eleição popular dos comandantes pelos seus próprios subordinados. Mas a seleção natural na indústria é a auto-eleição dos comandantes pela sobrevivência na luta competitiva por lucros. Eles são eleitos pelo seu próprio sucesso e não pelo voto daqueles a quem organizam e comandam. Esta é a substância do capitalismo em contraposição ao socialismo: os gerentes, superintendentes, executivos, diretores de empresas não são eleitos pelos assalariados que devem obedecer a suas ordens – eles são selecionados de cima por aqueles cuja única consideração é o lucro que podem produzir. Por isso esses comandantes não respondem por seus atos aos trabalhadores que comandam. Eles prestam contas aos capitalistas. Em todo caso que eu conheço e em cada país onde os trabalhadores formaram as autoproclamadas cooperativas de produtores, para se tornarem, como dizem, seus próprios patrões, e elegeram seus próprios gerentes, superintendentes e diretores, eles falharam. Os trabalhadores, como classe, são incompetentes para eleger o chefe. Os trabalhadores individualmente podem ascender de classe e mesmo tornarem-se milionários, mas isto é capitalismo. O socialismo exige que todos os trabalhadores devam ascender como classe, tornando-se seu próprio chefe como classe. Isto é incompetência. O trabalho, como classe, é composto de religiões conflitantes, conflitos de raça, cores, sexo, idade, habilidades e inteligência desiguais, e todos esses conflitos e desigualdades revelam-se na competição por trabalho e salários. Quando, por isso, eles elegem o chefe, não é pela sua eficiência e disciplina, mas por conta da sua simpatia. Os sindicatos aprenderam este fato frio, de que não podem administrar os negócios como um sindicato ou uma classe. Os sindicatos sabem que podem conseguir altos salários, redução da jornada, segurança no trabalho somente porque é o capitalista que assume o risco inicial e que por isso deve fazer o planejamento e a administração. Os líderes do socialismo são em geral intelectuais e profissionais liberais que adulam ou idealizam os trabalhadores, mas os sindicalistas são eles próprios trabalhadores e sabem por experiência que podem conseguir mais do capitalismo barganhando com ele coletivamente do que eles podem conseguir controlando-o e administrando-o coletivamente.

Sendo assim, a responsabilidade principal pelo governo industrial caberia aos empresários. De fato, afirma Commons (1921, p.168):

Se estivermos certos quanto a isto, aquilo que os trabalhadores desejam como classe, diferente do que desejam individualmente, nada mais é do que a segurança em um bom emprego com capacidade de exigir respeito, de modo que o maior quinhão é de responsabilidade e oportunidade do administrador. O administrador, então, torna-se responsável não somente perante os acionistas, mas também aos trabalhadores e à nação.

Outra divergência dizia respeito ao fato de que – ao passo que a administração científica buscava o comprometimento individual de cada trabalhador – Commons reivindicava, por outro lado, que a relação capital-trabalho fosse negociada e estabelecida por atores coletivos, de um lado a representação dos patrões e de outra a dos trabalhadores, via sindicato.

Vê-se, de modo semelhante, que a apropriação que fez Commons da questão capital-trabalho interna à empresa é totalmente distinta daquela feita pela tradição ortodoxa em Economia. Nesta o processo de produção é representado pela função de produção, que combina certas proporções de fatores de produção (geralmente capital, trabalho e terra) objetivando maximizar a produção, o que é o mesmo que minimizar os custos. Como o fator trabalho é tomado como homogêneo - isto é, todos os trabalhadores contratados pela firma possuem a mesma capacidade técnica, a mesma disposição e apetência pelo trabalho, a mesma remuneração conforme sua produtividade marginal etc. – os problemas concretos e cruciais de gestão de recursos, inclusive os humanos, estão ausentes da reflexão microeconômica ortodoxas. Disponíveis abundantemente ao salário de equilíbrio, dotados de capacitações iguais e movidos por uma racionalidade maximizadora de utilidades, os trabalhadores aparecem como um fluxo de recursos cuja administração se reduz a combiná-lo em proporções técnicas adequadas às frações de capital e terra disponíveis. Soberanos em sua liberdade de escolher entre trabalho e lazer, os trabalhadores não necessitam ser selecionados e treinados (a firma dos economistas prescinde de um departamento de RH), incentivados e controlados (departamentos de produção e controle são, igualmente, redundantes), sujeitos aos objetivos gerais da firma (o departamento de planejamento).

A função de produção ignora que os trabalhadores encontram-se, dentro da firma, imersos em relações de poder que estabelecem as condições de mando e comando do capital sobre o trabalho. As escolhas entre trabalhar mais ou menos (por exemplo, realizando o suposto *trade off* entre trabalho e lazer) conforme a maximização das suas utilidades individuais simplesmente não está ao alcance da governança individual do trabalhador, pois colocaria em xeque a continuidade do processo produtivo, bem como a prerrogativa dos

empregadores de buscar a eficiência por meio da reorganização do processo de trabalho. Aliás, todo o esforço de Taylor foi dirigido para retirar do “trabalho” sua autonomia e jungi-lo às estruturas de comando da administração científica.

5.11- Algumas pistas sobre as características, a estrutura e o “funcionamento” dos mercados

No capítulo final (XI) do livro “*Institutional economics*”, intitulado “comunismo, fascismo, capitalismo” podem ser encontradas pistas de uma visão mais integrada dos mecanismos de funcionamento dos mercados capitalistas.

De início, a dinâmica dos mercados é dada pela liderança das grandes empresas industriais e dos bancos, que controlam a maior parcela e a mais importante do produto nacional. O capitalismo bancário de Commons é o reconhecimento do predomínio da órbita financeira sobre a produtiva, implicando a associação entre os capitais dos ramos industriais e do financeiro. Segundo ele (COMMONS, 2003, p.895):

Não é necessário para o capitalismo norte-americano combinar todos os competidores em uma única companhia holding. Basta combinar as companhias mais fortes e estratégicas. Estas incluem as companhias que possuem recursos naturais, as empresas de bens intermediários e de transportes, as companhias que possuem marcas registradas, *goodwill* e patentes que fornecem o controle sobre os clientes, e os grandes bancos que financiam a companhia. Isto é capitalismo integrado, ou capitalismo financeiro (*banker capitalism*), porque a integração somente pode ser financiada pelos banqueiros.

As grandes empresas são assim os protagonistas do processo produtivo e competitivo presente nos mercados. Elas são geridas internamente por empregados especializados, distribuídos pelas estruturas verticais e horizontais da empresa. No comando, executivos muito bem remunerados que governam as *going concerns* em nome dos acionistas por meio do planejamento. Nelas a “administração científica” cuida de evitar o desperdício, elevar a eficiência e produzir uma distribuição interna de rendimentos que traz o trabalho para os objetivos da organização. A grande empresa planeja seu crescimento coordenando-se com

outras iguais, buscando, fundamentalmente, conservar os preços estáveis. Isto significa que a competição monopolista não se faz por meio dos preços. O *goodwill* da marca, de reputação e de trabalho de uma empresa, por exemplo, permite-lhe ampliar e fidelizar clientes, isto é, mercados e torna-se aspecto distintivo na competição capitalista.

Apesar disso, o conjunto das grandes empresas tende a produzir em excesso e gerar o desemprego, principalmente quando os preços caem em nível geral. Nessa situação, para conservar mercados, elas elevam os gastos indiretos com *marketing*, ao mesmo tempo em que reduzem os custos de produção (principalmente salários). Os investimentos feitos anteriormente significam, numa situação de deflação, imobilizações que elevam os custos indiretos de manutenção e conservação, bem como aqueles custos indiretos de:

Mecânicos especializados e administradores que devem ser conservados mesmo se a planta está ociosa e os outros trabalhadores estão desempregados. A planta produtiva e os administradores são especializados para um produto particular e não podem ser deslocados para outros produtos, como os antigos economistas supunham. Por isso pode ser melhor manter a produção ainda que haja superprodução e a margem de lucros tenha minguado pela queda dos preços, desde que os custos indiretos possam ser cobertos. Ora um colchão de lucro pode ser estabelecido pagando dividendos sem empregar trabalho e produzir para a venda. (COMMONS, 2003, p.897)

A economia é liderada pelas grandes empresas industriais e financeiras presentes nos mercados mais relevantes. Apesar dessa situação, as pequenas empresas não desaparecem, não obstante as possibilidades econômicas e mesmo legais que as grandes possuem para eliminar as pequenas. Por que isso acontece? Por que elas sobrevivem aos processos de concentração e centralização de capitais do capitalismo bancário? Primeiro Commons afirma que as pequenas e médias empresas não são sempre ineficientes, algumas sendo inclusive mais eficientes que suas líderes de mercado. Em segundo lugar, as grandes foram, em algum momento passado antes do seu crescimento e expansão, também pequenas, de modo que essas permanecem fonte permanente da diversidade requerida pelo processo seletivo que origina as grandes empresas.

Mais especificamente, contudo, as grandes permitem a sobrevivência das pequenas desde que estas: 1) não produzam muito; 2) não atraiam clientes cortando preços (COMMONS, 2003, p.896). Em outras palavras, desde que a produção das pequenas

corresponda a uma fração pouco expressiva da oferta total nos mercados onde operam as grandes empresas e, igualmente, desde que as pequenas empresas aceitem a liderança de preços das grandes. Há, adicionalmente, uma terceira razão, de natureza político-ideológica que consiste em que

[...] o capitalista integrado não deseja ser conhecido como um monopolista. Se ele pode salientar os pequenos competidores, que possuem a simpatia do público, ele evita ataques políticos. O pequeno capitalista é seu guarda-chuva político. (COMMONS, 2003, p.896)

5.12- Capitalismo razoável

Commons acreditava que o capitalismo, a partir do quarto final do século XIX, ingressara numa etapa do seu desenvolvimento no qual condições objetivas o conduziam a conter os efeitos mais destrutivos de sua dinâmica. No artigo *Marx Today*, de 1925, ele chamou esse processo de auto-recuperação do capitalismo e recuperação forçada, querendo com isto aclarar as diferenças nos mecanismos de estabilização do capitalismo. O primeiro tem origem pela iniciativa dos próprios capitalistas, interessados em reduzir ou amenizar os conflitos de classe e de interesses presentes no chão de fábrica e também nos mercados, em particular o de consumo. Para Commons, os estudos de casos de governos industriais que conduziu em pesquisa coletiva realizada em 1919 ofereciam evidências da capacidade auto-reformadora do capitalismo, nas figuras dos seus empresários socialmente inovadores, cuja tarefa fundamental seria prover aos trabalhadores a segurança no trabalho, ou seja, a garantia de emprego e renda estáveis e adequados, uma vez que os desejos coletivos, isto é, como classe dos trabalhadores, segundo Commons, seriam “[...] salários, jornadas e segurança social sem responsabilidade financeira, mas com poder suficiente para exigir respeito” (COMMONS, 1921, p.267).

A empresa, portanto, se assemelha a um governo, cujos líderes (os empresários), munidos de autoridade e responsabilidade exclusiva sobre o processo produtivo, devem obter continuamente a legitimidade de mando junto aos trabalhadores. Embora o governo possa ser despótico ao utilizar os mecanismos puramente coercitivos de poder disciplinador, tais como

o desemprego sem justa causa e a hostilidade aos sindicatos, na obtenção da governabilidade esta está sempre sujeita a questionamento e ao apelo do discurso radical.

Por isso, a parte mais comprometida dos empresários com a estabilidade do capitalismo experimenta reformas, parcialmente voluntárias ou parcialmente induzidas por leis ou instituições nas suas unidades industriais. Foi ao tornar oneroso (por meio do imposto) para os empregadores a incidência de acidentes de trabalho que esses introduziram medidas de prevenção de acidentes. Claramente para Commons havia dois tipos de governos industriais. Um que poderíamos chamar de “democrático” e outro “autocrático”. Nos primeiros os patrões tomam voluntariamente (sem a pressão da lei) a iniciativa de oferecer – por meio de vários expedientes – a segurança no trabalho requerida para produzir a legitimidade de condução consensual do processo produtivo. Nos segundos, os patrões utilizam técnicas coercitivas de gestão para obter o mesmo efeito.

A recuperação forçada - o segundo e de longe o mais importante – mecanismo de estabilização do capitalismo derivou do jogo de tensões e conflitos de classe que obrigaram os capitalistas, pela mediação e imposição das instituições, a aceitarem um conjunto de regras e compromissos que significaram outorgar direitos e condições de vida e de trabalho aos trabalhadores que “os tornaram cúmplices do sistema econômico”.

Commons creditava a Marx o acerto em compreender o capitalismo como um processo dinâmico guiado, na economia, pelos movimentos de concentração e centralização do capital. Eles conduziam ao aparecimento das grandes empresas e de mercados concentrados, onde a competição sacrificava os pequenos e médios capitais e fortalecia poucos grandes. Ao mesmo tempo, uma enorme massa de trabalhadores assalariados se formava e que desfrutava de condições de vida e trabalho bastante precárias, haja vista a existência e reprodução de um enorme exército industrial de reserva a pressionar para baixo os salários e as condições de trabalho. Essa massa de excluídos era hostil ao capitalismo e, Marx profetizara, seria seu algoz.

É aí que Commons se aparta de Marx. Aquele recriminava neste o fato de desconsiderar os amplos movimentos de resistência ao capitalismo e de adaptação deste que poliam seus aspectos mais desagregadores. Marx não viu, e não podia ver porque historicamente tais movimentos ganharam evidência quando ele já estava morto, que do próprio capitalismo brotavam os galhos da sua estabilização.

Commons retoma tais argumentos em 1932, no capítulo 11 do livro *Institutional Economics*. Tal livro foi escrito em um contexto no qual haviam se acirrado as contradições do capitalismo expressas, na sua dimensão econômica, pela crise econômica de 1929 e, em sua dimensão política, pela ascensão de formas alternativas de organização política à democracia liberal: o comunismo e o fascismo. Esse contexto inexistiu para Veblen, que morreu pouco antes do deflagrar da grande crise econômica capitalista, e quando o fascismo, ainda circunscrito à Itália, não havia se consolidado como referência ideológica. Ademais a atividade intelectual de Veblen havia cessado quase completamente após 1923, quando se recolheu a uma vida reclusa no interior do país até sua morte. Embora apenas se possa especular, é possível que ele estivesse consciente das ameaças do fascismo, mas sobre ele nada escreveu. E do experimento soviético, ao qual nutria alguma admiração, certamente ignorava aquilo que veio a ser conhecido na década de 1930 como o período dos julgamentos e dos expurgos. Sendo assim, a teoria de Veblen não contém a tensão teórico-prática presente na obra de Commons, em particular aquela posterior a 1930.

Para Commons comunismo e fascismo foram obra de articulação de classes distintas. De fato, os processos de concentração e centralização do capital produziram na Europa o empobrecimento e o desemprego nas amplas fileiras dos trabalhadores. Os trabalhadores manuais e os camponeses empobrecidos foram a principal força social que conduziu, na Rússia, ao comunismo, um regime socioeconômico marcado pelo predomínio dos trabalhadores manuais e que hostilizava os trabalhadores qualificados, assim como os grandes proprietários fundiários e da indústria. Caracterizava-o a ditadura do proletariado, com o peso do poder executivo, que aos demais subordinava; a abolição da propriedade privada e o uso da força e da intimidação para consolidar a organização social.

O comunismo oferecia alternativa econômica de emprego e renda graças à sua capacidade de mobilizar, concentra e orientar o uso do excedente econômico. Conforme Commons (2005, p.886):

Possuindo todas as fábricas, mercado e agências bancárias, a Rússia paga baixos preços aos camponeses e cooperativas como vendedores e cobra preços elevados aos mesmos camponeses e trabalhadores como compradores e, por meio da margem entre os dois, cria um fundo de capital sem ter que tomar dinheiro emprestado para manter os trabalhadores assalariados na construção de imenso capital físico. A poupança é poupança compulsória,

mantendo baixos preços de matérias-primas e conservando elevados os preços de bens no varejo. Eles não têm desemprego, embora tenham pobreza.

O fascismo era a ditadura alternativa dentro da ordem capitalista da propriedade privada. Embora tenha sido apoiado e financiado por grandes grupos econômicos e pelas classes superiores “Desde o início Mussolini foi financiado com recursos oferecidos pelos industriais, banqueiros e grandes proprietários fundiários. Eventualmente, esses se tornaram os governantes invisíveis do fascismo” (COMMONS, 2003, p.879), sua base social são os trabalhadores qualificados (os colarinhos brancos), os pequenos industriais e comerciantes, fração dos pequenos proprietários de terra, funcionários públicos e profissionais liberais que, empobrecidos ou desempregados, apoiavam a instrumentalização da violência da ditadura fascista para erigir uma ordem econômica que almejava transcender os conflitos de classes. À semelhança do comunismo, o fascismo ofereceu um “programa econômico” que em pouco tempo retirou seus países membros da depressão, muito embora tal programa estivesse calcado na remilitarização e no aumento dos gastos em defesa. Além dessas ações, as políticas econômicas fascistas contaram com forte ativismo estatal, que concentrou e orientou recursos para ramos e setores econômicos geradores de renda e emprego agregados.

Na concepção do autor institucionalista fascismo e comunismo eram coisas distintas, que, todavia, respondiam aos mesmos desafios colocados pela crise do capitalismo liberal. Não apenas suas bases sociais eram distintas, como a existência da propriedade privada em um caso e não no outro e o apoio dos grandes negócios faziam a diferença “Em suma, o fascismo é a ditadura dos homens de negócio, banqueiros e proprietários agrícolas” – (COMMONS, 2003, p.885). Mas havia semelhanças na forma de regulação daquelas distintas organizações. Ambas impuseram – pelo fortalecimento do ramo executivo – forte regulação socioeconômica que produziu crescimento econômico e relativo bem-estar, ainda que ao preço da democracia representativa e sua justiça. Commons (2003, p.880) reconheceu no caso soviético que “Na Rússia o espetacular plano quinquenal tenta por meio da força converter uma nação de camponeses em uma nação de assalariados, e realizar em cinco ou dez anos aquilo que Marx imaginou que a livre competição faria no futuro indefinido, talvez em cem anos”.

Commons não tinha dúvidas de que o colapso do liberalismo foi produto da subordinação da sociedade aos indivíduos e seus interesses. Nas “moléculas” individuais não é a razão, mas as paixões o elemento condutor. E seu resultado não é a harmonia, mas a estupidez: há algo mais eloquente acerca disso do que a I Guerra Mundial e, logo após, a Crise Econômica de 1929?

A reação da sociedade cuidou então de inverter causa e efeito, subordinando o indivíduo à sociedade. Aquele não poderia mais ser tomado como a unidade de análise e de organização da vida social. Na sociedade das grandes empresas e bancos, das massas assalariadas, da tecnologia de escala, da propaganda e publicidade, a ação coletiva comanda a individual. As *going concerns* subordinam a ação individual.

Mas não há riscos também nisso? Se o individualismo possessivo produziu a debacle da civilização da *Belle Époque*, a supressão de toda individualidade não conduziria a consequências semelhantes? Era exatamente isto o que temia Commons. Contemporâneo de formas alternativas de organização socioeconômicas tais como o fascismo e o comunismo, ele temeu trocar seis por meia dúzia. Viu corretamente em ambos os movimentos uma reação ao caos deixado pelo ocaso da civilização liberal. E, utilizando sua tipologia das transações, analisou nos seguintes termos a situação política da sua época.

Os aspectos de hierarquia, relação superior-inferior, da presença da coerção e da violência física dão ensejo a que as transações administrativas e de distribuição carreguem uma filosofia social da ditadura. Fascismo e comunismo amparam-se nessas duas transações, mudando apenas, segundo Commons, quem se situa no topo superior: o proletariado ou os capitalistas. Dada sua natureza, as leis e normas originavam-se de caprichos e idiossincrasias pessoais daqueles que estavam no comando. As leis não emanavam dos costumes da comunidade, mas da “inteligência” ou expertise de poucos. Estavam apartadas da comunidade e contra ela se voltavam. Eram estabelecidas de cima para baixo.

Em contraste, a transação de barganha envolve um tipo de relação social entre atores formalmente iguais que almejam – por meio principalmente da persuasão – estabelecer o mínimo de ordem nas suas interações conflituosas e interdependentes. Esta vem de baixo para cima, isto é, dos costumes praticados pela comunidade e a seleção daqueles melhor adaptados para produzir a ordem requerida pela barganha. A seleção é feita por uma autoridade

reconhecida, que não cria leis, mas apenas seleciona aquelas já existentes e praticadas pela comunidade nas suas atividades costumeiras.

A transação de barganha por seu caráter de igualdade formal, persuasão, o estabelecimento de regras de operação derivadas dos costumes vivos praticados pela comunidade conduzia à filosofia social da liberdade (COMMONS, 2003, p.679). Era esta a defendida por Commons: nem as “moléculas” do individualismo possessivo, nem sua supressão por um estado autoritário e provedor. Mas uma sociedade capitalista onde indivíduos socializados governavam seus destinos predominantemente em transações de barganha.

5.13- Síntese da parte 2

Nessa parte da tese se tentou apresentar a teoria econômica de John R. Commons, bem como a derivação dos seus aspectos “microeconômicos”. Centrada no conceito de transações, procurou-se mostrar que a teoria commonsiana tem pretensões “sistêmicas”, no sentido de buscar interpretar o capitalismo regulado em seu conjunto. O dinamismo socioeconômico do capitalismo repousava em transformações na órbita produtiva (que pode ser tecnológica ou não) que reconfiguram as condições da escassez da riqueza. Desta deriva o conflito, cuja regulação é condição para a existência da ordem social. Desse modo, as instituições provêm a argamassa que solda as relações pessoais e sociais em ordenamentos provisórios que garantem a produção, distribuição e troca da riqueza criada (e potencial).

Somados e articulados, cada elemento da sua tipologia das transações cobria o leque inteiro das instituições “econômicas” do capitalismo. Por essa razão sua visão do capitalismo é, reiteramos uma vez mais, sistêmica ou, se se quiser holística. No interior desse enquadramento, o que se esperou encontrar ao se buscar os “microfundamentos” da sua teoria econômica? Certamente não uma teoria microeconômica, no sentido estrito do termo. Tanto por razões de propósito (esse não foi o objetivo que se propôs quando teorizou sobre economia), quanto de método (uma vez que o holismo subjacente à sua metodologia era incompatível com a fragmentação de especialidades no trato do problema econômico).

Talvez à semelhança do paleontólogo, que busca nos fragmentos e evidências dispersas as peças que o ajudarão a compor uma visão do conjunto do seu objeto de investigação, a tese

aqui apresentada buscou, modesta e com todas as limitações que certamente contém, reconstruir o que chamamos dos microfundamentos. Eles se constituem a partir do reconhecimento do predomínio da grande empresa industrial e financeira e da estruturação de mercados concentrados onde a competição – sempre arbitrada e “autorizada” pelas instituições da soberania – prescinde cada vez mais da regulação do mecanismo de preços. A natureza dual da empresa expressa pela sua capacidade de produzir tanto valores de uso quanto ativos a coloca em permanente contradição com os interesses mais gerais da sociedade de promover o aumento da riqueza social, o que tensiona as relações sociais, das quais a mais evidente é aquela que opõe capital e trabalho. Trazida para o interior da empresa, essa tensão se materializa nas relações de poder que a hierarquia da empresa explicita. O conceito de transação gerencial flagra, assim, a natureza despótica da governança empresarial.

Do mesmo modo, o tratamento do *goodwill* feito pelo autor lhe permitiu, no âmbito dos seus microfundamentos, questionar o primado da soberania do consumidor, revelando o poder de persuasão das marcas e da propaganda sobre a decisão autônoma do consumidor. Desse modo, também na relação geral entre empresa e consumidor as relações de poder estão presentes, assim como o conflito, o que enseja a participação moderadora da soberania.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A incursão pela teoria econômica de John Commons revelou inúmeras facetas do interesse temático e da contribuição teórica desse importante e, contudo, negligenciado (principalmente no Brasil) pensador de economia. Forjada num contexto histórico de questionamento do *laissez faire*, quando formas alternativas de organização social se colocavam como opções (o fascismo e o comunismo), Commons empenhou-se durante toda a vida para demonstrar a viabilidade de um capitalismo reformado, inclusivo de muitos, e fundado em vigoroso estado democrático de direito. A sua ênfase aos tribunais e seus métodos pode ser interpretado como um chamamento ao diálogo, à conversa persuasiva, à busca pragmática da razoabilidade nas ações humanas. É, ao mesmo tempo, um objeto concreto de investigação e uma metáfora. Sua visão de mundo era a de um reformista engajado, ciente dos perigos das paixões e da escassez, mas fiel a um racionalismo mitigado que permitia aos homens, apesar de tudo, construir a “razoabilidade” da vida social por meio das instituições.

A teoria econômica era para ele, assim como fora para Marx, um instrumento de esclarecimento, persuasão e mobilização para aquele projeto. Por essa razão seu ponto de partida metodológico foi Peirce e o pragmatismo norte-americano. Neles encontrou chão sólido para fincar os alicerces de uma nova “crença” econômica, baseada não no apriorismo, mas na capacidade científica de estabelecer, pelo diálogo crítico, hipóteses férteis, e pelas evidências do mundo real, o controle humano sobre as coisas econômicas. Afinal, não é este o objetivo das instituições? Dotar os homens do domínio coletivo sobre o individual para controlar, liberar e expandir o comportamento e potencial humanos?

No evolucionismo encontrou a afirmação da transitoriedade da vida, do seu incessante movimento de mudança e da indeterminação de tal processo. Graças a ele pode escapar ao determinismo econômico e trilhar senda na qual - com o futuro aberto a muitas possibilidades - defendeu seu projeto de um capitalismo razoável. Por isso sua preferência pela metáfora da seleção artificial oferecida por Darwin. Da escola histórica herdou o gosto pela “realidade” dos fatos, da sua incidência empírica, mas o temperou com teoria, pois sabia que o sentido que ganha os dados e fatos é obra do raciocínio.

Serviu-se, assim, dessas três fontes para construir uma teoria econômica das instituições. Mas a construção exigiu um acerto de contas com o passado, com as teorias do mecanismo em suas vertentes do valor trabalho e do valor utilidade. Em que medida esse acerto significou a demolição de todo o edifício, ou apenas de algumas de suas paredes é questão controversa. De qualquer modo, Commons viu naquelas teorias econômicas crenças que se originaram de elementos reais e novos colocados pela expansão dos mercados, pela commoditização da vida e pela imensa riqueza material que passou a ser disputada por classes e grupos sociais distintos. A teoria econômica do passado forjou um “ideal de mundo” adequado às suas origens, mas que se projetou para além delas, desconectando-as, portanto, do processo evolutivo que originou nova realidade econômica representada pela grande empresa, preços administrados e formas de riqueza imateriais. Diante desses novos fatos, as teorias do mecanismo eram insuficientes.

A sua teoria pretendeu ser uma nova crença científica, no sentido de Peirce, adequada a uma etapa de capitalismo regulado. Em que ela consistiu? Pretendemos tê-la apresentado detalhadamente ao longo dessa tese, mas uma síntese convém nessa etapa de conclusão, bem como uma avaliação dos seus aspectos duradouros. O ponto de partida de Commons na análise econômica é a vontade do indivíduo socializado pelas instituições. Sua abordagem opõe-se tanto ao individualismo quanto ao coletivismo, entendidos como, respectivamente, a orientação teórica que toma ou o indivíduo ou a estrutura como o ponto de partida autônomo da explicação social.

Ele reconheceu a existência das estruturas sociais, bem como estabeleceu sua precedência temporal em relação a qualquer indivíduo concreto. Para ele as *going concerns* existiam antes do indivíduo, condicionavam seu comportamento e lhe sobreviviam temporalmente. A autonomia da estrutura é, no entanto, relativa.

Isto porque ele nunca deixou de afirmar o caráter volicional dos indivíduos. Estes agem concretamente e conscientemente buscando seus objetivos. Mas sua ação individual depara com a existência das estruturas que limitam o escopo de suas decisões, obrigando-o a realizar escolhas. As escolhas individuais expressam a liberdade, mas ao fazer escolhas os indivíduos reduzem o campo de sua própria liberdade, pois determinam a orientação das suas escolhas futuras. A autonomia dos indivíduos é também ela relativa.

Há, de um lado, o condicionamento social de comportamentos individuais que significam apenas isto: que os indivíduos deparam-se, em sua existência social, com limitações, constrangimentos tanto materiais quanto de sistemas de valores. Diante desses constrangimentos, eles fazem escolhas que são a expressão da sua liberdade relativa. A liberdade apesar de relativa é bastante ampla, pois a escala em que é exercida é de vários graus; ademais não há um, mas vários sistemas de valor que se combinam ou conflitam.

Os indivíduos não estão soltos e isolados uns dos outros e, por isso, não podem e muitas vezes não precisam realizar cálculos uma vez que a interação social produz parâmetros e referências gerais para o comportamento individual. Em muitas situações individuais o cálculo é desnecessário, pois a situação com a qual tem de lidar o indivíduo é conhecida e recorrente, bastando o hábito, ou seja, a recorrência de comportamento adequado (e inconsciente) para lidar com situações símiles. Em outras, uma heurística de similitudes e comparações é necessária, tomando o passado como um guia relativamente seguro para a tomada de decisões. Em outras situações, o contexto social diz o comportamento a ser tomado e os costumes da coletividade passam por ser os padrões razoáveis de comportamento, afinal Commons sabia que os indivíduos comportam-se de maneiras distintas quanto estão sós ou em grupo. Em outras ocasiões, contudo, a racionalidade instrumental é o aspecto decisivo, principalmente naquelas situações de mudança e adequação estratégica (das transações estratégicas). Nem assim, contudo, se pode esperar maximização. Ou seja, em Commons há um leque enorme de condutas individuais que não convergem, necessariamente, nem principalmente, para a maximização.

Não há, desse modo, conflito entre indivíduos e sociedade, mas interação e condicionamentos mútuos. Essa perspectiva tem implicações no âmbito da filosofia da história. Ao estabelecer a autonomia relativa de cada elemento, a mudança social pode acontecer apesar dos condicionamentos sociais. Estes não determinam a inevitabilidade de certos acontecimentos históricos, apenas sua provável orientação; os indivíduos distintos em termos filogênicos e ontogênicos cuidam de, em suas ações de escolha, alterar ou não aquela orientação. Mas em Commons a mudança social não é disruptiva, e sim cumulativa e incremental. Acontece à medida que conflitos pelo acesso e posse de recursos escassos produzem – por deliberação dos indivíduos – alguma ordem. Esta é parcialmente o produto de deliberações costumeiras do passado, quanto de costumes presentes. Os homens observam suas práticas costumeiras anteriores e selecionam aquelas mais adequadas para estabelecerem

relações ordeiras e relativamente estáveis. Nesse processo evolutivo de adaptação e mudança por meio da seleção de costumes reside a visão dinâmica que Commons tem do processo histórico.

Seu conceito de transação pretendeu fornecer o abrigo conceitual para essa concepção de patamar intermediário. Os indivíduos estão continuamente transacionando entre si e com a natureza e essa dinâmica os faz transitar de um tipo de transação para outro, de voltar à primeira, e assim por diante. A vida social e econômica é constituída por indivíduos “governados” pelas instituições, isto é, pelas ações coletivas. Chamou-as de *going concerns* e as fez a substância da vida social, fazendo ver que elas precedem os indivíduos, estão presentes em todos os momentos de sua vida e lhe sobrevivem de uma maneira geral. Enquanto conseguirem disciplinar os conflitos e corresponder às expectativas que depositam no futuro, ou seja, à futuridade, os indivíduos amoldam-se às regras de operação que governam as instituições e *going concerns*. Quando isto não ocorre mais de maneira satisfatória, eles procuram mudar as condições de seu meio, ou instituir mecanismos melhor desenhados para adaptar-se-lhes.

Em geral esse processo adaptativo é lento e ocorre por meio da seleção de regras ou leis costumeiras feitas por uma agencia ou ramo da “soberania”. No capitalismo do estado de direito pelas cortes superiores. O ponto de partida é o conflito, geralmente expresso em demanda por direitos junto ao judiciário ou autoridade equivalente. Acionada, a justiça analisa o caso, verifica nos costumes analogias com decisões passadas; busca, descartando aquelas inapropriadas, as passíveis de inspirar decisão razoável. Feito isso, seleciona a decisão capaz de superar – sempre provisoriamente - a situação de conflito e a estabelece como solução razoável para aquele tipo de situação.

Por essa razão, Commons via um papel positivo para o Estado. Sua ação criava as leis e normas que, ao mesmo tempo, estabelecia direitos e deveres. O Estado era endógeno e constitutivo da sociedade, e o fato de deter e organizar o monopólio legítimo da violência não extinguia o fato de que, era também dele, que emanavam as regras, leis e práticas de atribuição de direitos (e seu correlato dever), da liberdade (e seu correlato exposição) e da propriedade. A prática e o estatuto moral dos seus funcionários é que materializavam as leis, facultando assim, aos indivíduos, a vida em sociedade. Desse modo, a reflexão de Commons sobre o Estado supera a velha e reiterada dicotomia Estado x mercado, pois nem o estado está

“fora” da vida social (e econômica), nem o mercado firmou-se em forças espontâneas contra o Estado.

No que diz respeito aos “microfundamentos” da sua teoria, o esforço feito em especial na segunda parte desse relatório foi o de montar um quebra-cabeça coerente a partir das peças dispersas em sua volumosa produção intelectual. A guisa de balanço, se pode afirmar que a abordagem micro de Commons oferece *insights* fecundos acerca da empresa, dos processos competitivos e de formação de preços. Por exemplo, ele recusou a representação da firma como uma função de produção, mostrando que sua estrutura era mais semelhante, se se pudesse recorrer a uma metáfora, a um governo privado, onde organização, poder, conflitos e objetivos contraditórios exigiam a argamassa das regras de operação capazes de produzir alguma ordem interna. Em semelhante situação, maximizar a produção ou minimizar os custos não é solução possível nem necessária na condução da empresa.

Do mesmo modo, ele também recusou a representação cândida da formação dos preços relativos como resultante da oferta e demanda em mercados equilibrados. O poder e as relações de força que existiam no interior da empresa se projetavam para além dela, em especial na capacidade das grandes empresas ou das líderes de mercado de fixar preços seja reduzindo a oferta (produzindo escassez consciente), seja fidelizando consumidores por meio do *goodwill* da reputação da empresa, seja utilizando o *goodwill* do trabalho para obter, no processo competitivo, vantagens de custos ou retendo, conforme a gramática da economia institucional do *mainstream*, “ativos específicos humanos”.

A própria competição foi tratada como criação institucional na medida em que encontrou abrigo na interpretação jurídica acerca do tipo de exposição que é tolerada quando se concede liberdade aos atores econômicos. A liberdade não era um atributo “natural”, o qual os indivíduos exerciam desde sempre; antes, o estado “natural” dos indivíduos era sua subordinação às regras costumeiras e às estruturas da comunidade. Indivíduos e liberdade foram resultados históricos que o ideal dos filósofos iluministas congelou como atributo humano. Commons rastreou esse processo vendo nas mudanças ocorridas no final do século XIV na Inglaterra o ponto de partida do indivíduo livre. Para ele, as mudanças nas relações costumeiras necessárias para o ajuste às mudanças econômicas mais gerais abriram o caminho para que o capitalismo se insinuasse paulatinamente, ganhasse corpo e amplitude até tornar-se a força preponderante na organização da vida social moderna.

Por essa razão “liberdade”, “propriedade”, “valor”, “competição”, etc. eram conceitos que remetiam à arbitragem da soberania. Esta deveria estabelecer seu significado, sua amplitude, seus limites e as consequências razoáveis do seu exercício pelos indivíduos. É nesse sentido que a competição capitalista “evoluiu”, por exemplo, das suas primeiras manifestações destrutivas para competição capitalista “justa” do tempo em que Commons escreveu suas duas grandes obras. Nesse processo de “calibragem” de costumes, as Cortes norte-americanas estabeleceram em que situação a liberdade de empreender poderia provocar danos razoáveis derivados da exposição às consequências da ação empreendedora. Esses procedimentos de regulação coletiva da ação individual se incorporaram tão adequadamente ao processo de produção de riqueza monetária que aparecem na consciência individual como seu inverso, isto é, como labor de indivíduos naturalmente livres, racionais e auto interessados.

Ademais, a visão “microeconômica” geral de Commons era a da presença dominante de mercados concentrados, “regulados” por uma ou poucas grandes empresas líderes capazes de estabelecer uma precificação estável, que não responde mecanicamente a mudanças na oferta e demanda dos mercados. De um lado porque a “oferta” relevante é planejada no interior das grandes *going concerns* que estabelecem, conforme se viu, o volume de produção “razoavelmente” compatível com os lucros desejados; de outro lado porque a “soberania do consumidor” era parcialmente condicionada pelo *goodwill*, o que estabilizava a demanda de mercadorias.

Como se vê, as reflexões de Commons oferecem uma perspectiva original e fecunda para se interpretar o capitalismo. Sua obsessão por oferecer uma alternativa regulada ao capitalismo em crise de sua época ressoa, aos ouvidos e mentes do presente, com atraente apelo, haja vista a situação da economia mundial capitalista após a *débâcle* de 2008. Para ela, é possível buscar no economista de Wisconsin agendas micro e macroeconômicas de reformas institucionais para o capitalismo contemporâneo. Mas isto é outra história.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ATKIN, A. **Peirce and the scientific conception of truth**. Disponível em: <https://www.sheffield.ac.uk/polopoly_fs/1.71442!/file/2atkin.pdf>. Acesso em: 13 mar. 2016.
- BARBASH, J. John R. Commons and the Americanization of the labor problem. **Journal of Economic Issues**, California, v. 1, n. 3, p. 161-167, 1967.
- BARBASH, J. Price and power in collective bargaining. **Journal of Economic Issues**, California, v. 11, n. 4, p. 847-859, 1977.
- BASLÉ, M. Mise en perspective de L'institutionnalisme de quelques économistes allemands et américains. **Economie Appliquée**, Grénoble, v. 46, n. 4, p. 159-176, 1993.
- BAZZOLI, L.; DUTRAIVE, V. **La démocratie comme fondement institutionnel d'un "capitalisme raisonnable"**: lectura croisée de J. R. Commons e J. Dewey. Disponível em: <<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00610126/>>. Acesso em: 15 set. 2016.
- BAZZOLI, L.; DUTRAIVE, V. L'entreprise comme organisation et comme institution: un regard à partir de l'institutionnalisme de J.R.Commons. **Économie et institutions**, Paris, n. 1, p. 05-46, 2002.
- BAZZOLI, L. Institutional economics and the specificity of social evolution: about the contribution of J.R.Commons. In: LOUÇÃ, F; PERLMAN, M. (Org.). **Is economics an evolutionary science?** Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2000. p. 64-82.
- BAZZOLI, L. **L'économie politique de John R. Commons**: essai sur l'institutionnalisme en sciences sociales. Paris: Editions L'Harmattan, 1999.
- BEAURAIN, C.; MAILLEFERT, M.; PETIT, O. Capitalisme raisonnable et development durable: quels apports possibles à partir de l'institutionnalisme de John R. Commons? **Revue interventions économiques**, Montreal, v. 42, p. 01-25, 2010.
- BOSTAPH, S. The methodological debate between Carl Menger and the German historicists. **Atlantic Economic Journal**, Nova Iorque, v.6, n. 3, p. 03-16, 1978.
- BRISKIN, A. A iluminação que nasce do medo: Frederick Taylor e o evangelho da eficiência. In: BRISKIN, A. **A riqueza espiritual no ambiente de trabalho**. São Paulo: Ed. Futura, 1997. p. 117-141.
- CHAMBERLAIN, N. W. The institutional economics of John R. Commons. In: CHAMBERLAIN, N.W. (Org.). **Institutional economics**: Veblen, Commons and Mitchell reconsidered. Berkeley: University of California Press, 1963. p. 63-94.
- CHANDLER JUNIOR, A. D. **Scale and scope**: the dynamics of industrial capitalism. Cambridge: the Belknap Press of Harvard University Press. 1999.

CHANDLER JUNIOR, A. D.; CORTADA, J. W. **A nation transformed by information:** how information has shaped the United States from colonial times to the present. New York: Oxford University Press, 2000.

CHASSE, J. D. **A worker's economist:** John R. Commons and his legacy from progressivism to the war on poverty. New Brunswick: Transaction Publishers, 2017.

CHASSE, J. D. John R. Commons and the democratic state. **Journal of Economic Issues**, California, v. 20 n. 3, p. 759-784, 1986.

CARTER, M. R. A Winsconsin institutionalist perspective on microeconomic theory of institutions: the insufficiency of Pareto Efficiency. **Journal of Economic Issues**, California, v. 19, n.3, p. 797-813, 1985.

COASE, R. H. **The firm, the market and the law.** Chicago: The University of Chicago Press, 1990.

COMMONS, J. R. **Institutional Economics:** its place in political economy. New Brunswick: Transaction Publishers, 2003.

COMMONS, J. R. The place of the economics in social philosophy. In: RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. J. (Org.). **John R. Commons:** Selected Essays. London: Routledge, 1996. v.2, p. 474-486.

COMMONS, J. R. Institutional Economics. In: RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. J. (Org.). **John R. Commons:** Selected Essays. London: Routledge, 1996. v.2, p. 443-452.

COMMONS, J. R. The passing of Samuel Gompers. In: RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. J. (Org.). **John R. Commons:** Selected Essays. London: Routledge, 1996. v.2, p. 343-349.

COMMONS, J. R. Marx today. In: RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. J. (Org.). **John R. Commons:** Selected Essays. London: Routledge, 1996. v.2, p. 371-385.

COMMONS, J. R. American shoemakers, 1648-1895: a sketch of industrial evolution. In: RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. J. (Org.). **John R. Commons:** Selected Essays. London: Routledge, 1996. v.1, p. 208-236.

COMMONS, J. R. Natural selection, social selection, and heredity. In: RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. J. (Org.). **John R. Commons:** Selected Essays. London: Routledge, 1996. v.1, p. 43-49.

COMMONS, J. R. Is class conflict growing? In: RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. J. (Org.). **John R. Commons:** Selected Essays. London: Routledge, 1996. v.1, p. 195-202.

COMMONS, J. R. Institutional economics. In: RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. J. (Org.). **John R. Commons:** Selected Essays. London: Routledge, 1996. v.2, p. 443-452.

COMMONS, J. R. Proportional representation. In: RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. J. (Org.). **John R. Commons: Selected Essays**. London: Routledge, 1996. v.1, p. 22-30.

COMMONS, J. R. The Christian minister and sociology. In: RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. J. (Org.). **John R. Commons: Selected Essays**. London: Routledge, 1996. v.1, p.14-21.

COMMONS, J. R. **Legal foundations of capitalism**. New Brunswick: Transaction Publishers, 1995.

COMMONS, J. R. **The economics of collective action**. Madison: The University of Wisconsin Press, 1970.

COMMONS, J. R. **Myself**. New York: The Macmillan Company, 1934.

COMMONS, J. R. **Industrial government**. New York: The MacMillan Company, 1921.

COMMONS, J. R. **Industrial Goodwill**. New York. MacGraw Hill, 1919.

COUTU, M.; KIRAT, T. John R. Commons and Max Weber on law and economics: from historicism to the economic sociology of law. In: Colloque International Bisannuel de L'association Charles Gide Pour L'étude de la Pensée Économique (ACGEPE), 13., 2010, Paris. **Proceeding**... Paris: ACGEPE, 2010. p. 01-27.

DALE, G. Social democracy, embeddedness and decommodification: on the conceptual innovations and intellectual affiliations of Karl Polanyi. **New Political Economy**, Abingdon, v. 15, n.3, p. 369-393, 2010.

DARWIN, C. **A origem das espécies**. São Paulo: Ed. Escala, 2009.

DAVIS, J. B. **The theory of the individual in economics: identity and value**. London: Routledge, 2003.

DEWEY, J. **Liberalismo, liberdade e cultura**. São Paulo: Ed. Nacional: Ed. da USP, 1970.

DEWEY, J. **Democracy and education**. New York: The Macmillan Company, 1964.

DEWEY, J.; BENTLEY, A. F. Interaction and transaction. **The Journal of Philosophy**, New York, v. 43, n. 19, p. 505-517, 1946.

DUGGER, W. Radical institutionalism: basic concepts. In: DUGGER, W. (Org.). **Radical institutionalism: contemporary voices**. New York: Greenwood Press, 1989. p. 01-20.

DURANT, W. **História da filosofia: vida e ideias dos grandes filósofos**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1956.

- ENDRES, A. M. Veblen and Commons on *Goodwill*: a case of theoretical divergence. In: WOOD, J. C. (Org.). **Thorstein Veblen: critical assessments**. Routledge: London, 1993. v.3, p. 578-590.
- FIORITO, L. John R. Commons, Wesley N. Hohfeld, and the origins of transactional economics. **History of political economics**, Durham, v. 42, n. 2, p. 267- 295, 2010.
- FOREST, J.; MEHIER, C. John Commons and Herbert A. Simon on the concept of rationality. **Journal of Economic Issues**, California, v. 35, n. 3, p. 591-605, 2001.
- FREY, D.E . The impact of liberal religion on Richard Ely's economic methodology. **History of political economy**, v.40,n.5,p.299-314, 2008.
- GALBRAITH, J. K. **Historia de la economia**. Buenos Aires: Ariel Sociedad Económica, 1994.
- GISLAIN, J. J. Pourquoi l'économie est-elle nécessairement instituée? une réponse commonsienne à partir du concept de futurité. **Interventions économiques**, 2010. Disponível em: <<http://interventionseconomiques.revues.org/1195>>. Acesso em: 10 set. 2016.
- GISLAIN, J. J. Causalité institutionnelle: la futurité chez J. R. Commons. **Économie et institutions**, Paris, n. 1, p. 47-71, 2002.
- GOODWYN, L. **The populism moment: a short history of the agrarian revolt in America**. Oxford: Oxford University Press, 1978.
- GONCE, R. A. John R. Commons's legal economic theory. **Journal of Economic Issues**, California, v. 5, n.3, p. 80-95, 1971.
- GUEDES, S. N. R. **Commons e Williamson sobre transações**. Araraquara, 2017. Mimeo. p.23.
- GUEDES, S. N. R. Lei e ordem econômica no pensamento de John R. Commons. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 33, n. 2, p. 281-297, 2013.
- GUEDES, S. N. R. Observações sobre a Economia Institucional: Que diálogo é possível entre o velho e o novo institucionalismo? **Revista Gedecon: Gestão e desenvolvimento em contexto**, Cruz Alta, n. 2, p. 48-65, 2008.
- GUEDES, S. N. R. Análise comparativa do processo de transferência de terras públicas para o domínio privado no Brasil e EUA: uma abordagem institucionalista. **Revista de Economia**, Curitiba, v. 32, n. 1. p. 07-36, 2006.
- GUEDES, S. N. R. **Verticalização da agroindústria canavieira e regulação fundiária no Brasil: uma comparação internacional e um estudo de caso**. 2000. 238f. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, Campinas. 2000.

GUELZO, C. M. John R. Commons and the theory of the firm. **The American Economist**, Alabama, v. 20, n. 2, p. 40-46, 1976.

GUERY, S. B. Propriété, droit et institution dans l'institutionnalisme américain. **Cahiers d'économie politique**, Paris, n. 40, p. 09-38, 2001.

HAACK, S. The meaning of pragmatism: the ethics of terminology and the language of philosophy. **Teorema**, Montevideo, v. 28, n. 3, p. 9-29, 2009.

HALLÉE, Y. Specificité de l'institutionnalisme pragmatiste de John Rodgers Commons: une réhabilitation du cadre commonosien dans le champ disciplinaire des relations industrielles. **Remest**, Quebec, v. 7, n. 1, p. 74-106, 2012.

HARTER JUNIOR, L. G. The legacy of John R. Commons. **Journal of Economic Issues**, California, v. 1, n. 1/2, p. 63-73, 1967.

HARTES JUNIOR, L. G. **John R. Commons**: his assault on laissez-faire. Oregon: Oregon State University Press, 1962.

HILDEBRAND, D. Dewey's pragmatism: instrumentalism and meliorism. In: MALACHOWSKI, A. (Org.). **The Cambridge companion to pragmatism**. Cambridge: Cambridge University Press, 2013. p. 55-82.

HOBSBAWN, E. J. **A Era dos impérios (1875-1914)**. São Paulo: Paz e terra, 2009.

HOBSBAWN, E. J. **A Era dos extremos**: o breve século XX - 1914-1991. São Paulo: Companhia das Letras, 1994.

HODGSON, G. Veblen, Commons and the theory of the firm. In: DIETRICH, M.; KRAFFT, J. (Org.). **Handbook no the Economics and theory of the firm**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2012. p. 55-61.

HODGSON, G. M. John R Commons and the foundations of institutional economics. **Journal of Economic Issues**, California, v. 37, n. 3, p. 547-575, 2003.

HODGSON, G. M. **How economics forgot history**: The Problem of Historical Specificity in Social Science. England: Routledge, 2001.

HODGSON, G. M. What is the essence of institutional economics? **Journal of Economic issues**, California, v. 34, n. 2, p. 317-330, 2000.

HODGSON, G. M. The approach of institutional economics. **Journal of Economic Literature**, Nashville, v. 36, n. 2, p. 166-192, 1998.

HODGSON, G. M. **Economics and evolution**: bringing life back into economics. Michigan: The University of Michigan Press, 1996.

HOOVER, K. D. Pragmatism, pragmatism and economic method. IN: Backhouse, R (ORG) **New directions in economic methodology**. London: Routledge, p. 286-315, 1994.

HUGHES, T. P. **American genesis: a century of invention and technological enthusiasm**. New York: Penguin Books, 1989.

KARNAL, L. et al. **História dos Estados Unidos**. São Paulo: Contexto, 2011.

KAUFMAN, B. The institutional economics of John R. Commons: complement and substitute for neoclassical economic theory. **Socio-Economic Review**, Oxford, v. 5, p. 03-45, 2007.

KAZMIERCZAK JUNIOR, R. F.; HUGHES, D. W. Reasonable value and the role of negotiation in agriculture's use of the environment. **Review of agricultural economics**, Oxford, v. 19, n. 1, p. 108-121, 1996.

KEMP, T. **Progress and reform: the economic thought of John R. Commons**. Saarbrücken: VDM Publishing, 2009.

KEMP, T. Of transactions and transaction cost: uncertainty, policy and the process of law in the thought of Commons and Williamson. **Journal of Economic Issues**, California, v. 40, p. 45-58, 2006.

KEMP, T. The conditions of progress: J.R. Commons reform method. **Journal of Economic Issues**, California, v. 36, p. 539-545, 2002.

KIRAT, T.; BAZZOLI, L. – A propos du réalisme en économie des institutions et ses implications sur l'analyse des fondements juridiques des transactions économiques: Commons versus Williamson. **Économie Appliquée: archives de l'institut de science économique appliquée, institut des sciences mathématiques et économiques appliquées –ISMEA, 2003, LVI(3), p.171-209. <halshs-00004484>**.

KREBS, J. R.; DAVIES, N. B. **Introdução à ecologia comportamental**. São Paulo: Atheneu ed., 1996.

LAWSON, C. Holism and collectivism in the work of J. R. Commons. **Journal of Economic Issues**, California, v. 30, n. 4, p. 967-984, 1996.

LEBERGOTT, S. **The Americans: an economic record**. New York: W.W. Norton & Company, 1984.

LEONARD, T. C. Progressive Era Origins of The Regulatory State And The Economist as Expert. **History of Political Economy**, Durham, v. 47, n. 1, p. 49-75, 2015.

LEVI, I. Corrigibilism without solidarity. In: KHALIL, E. L. (Org.). **Dewey, pragmatism, and economic methodology**. London: Routledge, 2004. p. 240-251.

MANN, M. **Fascistas**. Rio de Janeiro: Record, 2008.

MAXWELL, R. **La Follette and the rise of the progressives in Wisconsin**. Wisconsin: State Historical Society of Wisconsin, 1956

MICKLETHWAIT, J.; WOOLDRIGDE, A. **A companhia**: breve história de uma ideia revolucionária. Rio de Janeiro: Objetiva, 2003.

MARX, K. **Para a crítica da Economia Política**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MITCHELL, W. C. John R. Commons and the economics of group action. In: MITCHELL, W. C. **Types of economic theory**: from mercantilism to institutionalism. New York: Augustus M. Keller, Inc., 1969. v.2, p.701-736.

MITCHELL, W. C. Commons on institutional economics. In: MITCHELL, W. C. **The backward art of spending money**. New York: August M. Keller, 1950. p. 313-341.

NYLAND, C. Taylorism, John R. Commons, and the Hoxie Report. **Journal of Economic Issues**, California, v. 30, n. 4, p. 985-1016, 1996.

PARSONS, K. H. John R. Commons point of view. In: RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. (Org.). **Classics in Institutional Economics II**: succeeding generations, 1916-1978. London: Pickering and Chatto, 1998. p. 243-264.

PEIRCE, C. S. **Conferências sobre pragmatismo**. São Paulo: Ed. Abril, 1980. (Os pensadores). p.5-60.

PEIRCE, C. S. What Pragmatism is? In: WIENER, P. (Org.). **Charles S. Pierce**: selected writings (values in a universe of chance). Mineola: Dover publications, 1958. p. 180-202.

PEIRCE, C. S. The fixation of belief. In: BUCHLER, J. (Org.). **Philosophical writings of Pierce**. Mineola: Dover publications, 1955. p. 5-22.

PEIRCE, C. S. How to make our ideas clear. In: BUCHLER, J. (Org.). **Philosophical writings of Pierce**. Mineola: Dover publications, Inc., 1955, p.23-41.

PEIRCE, C. S. The essentials of pragmatism. In: BUCHLER, J. (Org.). **Philosophical writings of Pierce**. Mineola: Dover publications, 1955. p. 251-268.

POLANYI, K. **A grande transformação**. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1980.

POSNER, R. A. John Dewey and the intersection of democracy and law. In: KHALIL, E. L. (Org.). **Dewey, pragmatism, and economic methodology**. London: Routledge, 2004. p. 167-187.

RAMSTAD, Y. John R. Commons's reasonable value and the problem of just price. **Journal of Economic Issues**, California, v. 35, n. 2, p. 253-277, 2001.

RAMSTAD, Y. Reasonable value” versus „instrumental value: competing paradigms in institutional economics. In: WOOD, J. C. (Org.). **Thorstein Veblen: critical assessments**. London: Routledge, 1993. p. 687-699.

RAMSTAD, Y. From desideratum to historical achievement: John R. Commons’s Reasonable Value and the “negotiated economy” of Denmark. **Journal of Economic Issues**, California, v. 25, n. 2, p. 431-439, 1991.

RAMSTAD, Y. Free trade versus fair trade; import barriers as a problem of reasonable value. **Journal of Economic Issues**, California, v. 21, n. 1, p. 5-32, 1987.

RAMSTAD, Y. **A pragmatist’s Quest for Holistic knowledge**: the scientific methodology of John R. Commons. *Journal of economic issues*, v. XX, n. 4, p 1067-1105, 1986.

RENAULT, M. Pragmatisme et institutionnalisme: des fondements épistémologiques et méthodologiques pour l'évolutionnisme en économie. **Economie Appliquée**, Paris, v. 50, n. 3, p. 23-52, 1997.

RODRIGUES, C. T. O desenvolvimento do pragmatismo segundo Dewey. **Cognitio-Estudos**, São Paulo, v. 5, n. 2, p. 198-203, 2008.

ROSENTHAL, S. B. Pragmatic naturalism, knowing the the world, and the issue of foundations: beyond the modernist-postmodernist alternative. In: KHALIL, E. L. (Org.). **Dewey, pragmatism, and economic methodology**. London: Routledge, 2004. p. 153-164.

RUTHERFORD, M. J. R. Commons’s institutional economics. **Journal of Economic Issues**, California, v. 17, n. 3, p. 721-744, 1983.

RUTHERFORD, M. **Winsconsin Institutionalism**: John R. Commons and his students. Canadá: Mimeo, 2005. 53 p.

RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. Introduction. In: RUTHERFORD, M.; SAMUELS, W. J. (Org.). **John R. Commons: Selected Essays**. London: Routledge, 1996. v.1, p. 01-22.

SANTAELLA, L. **Percepção: fenomenologia, ecologia, semiótica**. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

SECKLER, D. The naivete of John R. Commons. **Economic Inquiry**, California, v.4, n. 3, p. 261-267, 1966.

SHIONOYA, Y. Rational reconstruction of the German Historical School: an overview. In: SHIONOYA, Y. (Org.). **The German Historical school: the historical and ethical approach to economics**. London: Routledge, 2014. p. 7-18.

SCHMIDT, P.; DOS SANTOS, J. L. **História do pensamento contábil**. São Paulo: Ed. Atlas, 2008.

SCHMIDT, P.; DOS SANTOS, J. L. **Avaliação de ativos intangíveis**. São Paulo: Ed. Atlas, 2002.

- SCHUMPETER, J. A. **Fundamentos do pensamento econômico**. Rio de Janeiro: Zahar, 1968.
- SMEDLEY-WEILL, A. Common(s) law et souveraineté. **Cahiers d'économie politique**, Paris, n. 40-41, p. 193-217, 2001.
- STEINBERG, J. **Bismarck: Uma Vida**. Barueri, SP: Amariyls, 2011.
- TAYLOR, F. W. **The principles of scientific management**. Mineola, NY: Dover publications, 1998.
- TIMASHEFF, N. S. **Teoria Sociológica**. 3. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1971.
- UNI, H. **Contemporary meaning of John R. Commons's Institutional Economics: An analysis using a newly discovered manuscript**. Singapore: Springer, 2017.
- ZINGLER, E. K. Veblen X Commons: A Comparative Evaluation. In: WOOD, J. C. (Org.). **Thorstein Veblen: critical assessments**. Routledge: London, 1993. v.3, p. 578-590.
- VALENTINOV, V- Mapping the third sector in John R. Commons typology of transactions. **Journal of economics issues**, v.43,n.4, p.917-930.
- VAN DE VEN, A. H. The institutional theory of John R. Commons: a review and commentary. **The academy of management review**, Mississippi, v. 18, n. 1, p.139-152, 1993.
- VAN WESEP, H.B. **A história da filosofia americana**. Rio de Janeiro: ed. Fundo de Cultura, 1966.
- VEBLEN, T. **The engineers and the price system**. New York: Kessinger publishing, 2002.
- VEBLEN, T. **A teoria da classe ociosa**. São Paulo: Ed. Abril, 1983.
- WIENER, P. Introduction. In: WIENER, P.; CHARLES, S. (Org.). **Peirce: selected writings (values in a universe of chance)**. New York: Dover Publications, 1958.
- WILLIAMSON, O. **Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitruste**. México: Fondo de Cultura Económica, 1991.

ANEXO

MARX HOJE: CAPITALISMO E SOCIALISMO²⁶

John Commons

Karl Marx, o fundador do socialismo materialista, é reconhecido pelos economistas como uma das três ou quatro maiores mentes que contribuíram para o progresso da ciência econômica. O que ele fez foi pegar a teoria de Ricardo, o fundador do capitalismo materialista, e convertê-la de uma luta política entre proprietários fundiários e capitalistas britânicos sobre tarifa e a renda da terra, em uma luta entre proprietários e assalariados sobre o produto total da indústria. Ricardo aceitara como dada a instituição da propriedade privada, mas Marx remeteu a propriedade à exploração dos assalariados por meio do poder do Estado, que, acreditava, criava os direitos de propriedade.

Com efeito, a teoria de Ricardo deixou os assalariados na posição de uma mercadoria ou máquina, de cujo trabalho os capitalistas derivavam seus lucros e juros. Ele via os lucros dos capitalistas como a força motora da indústria, e os altos salários como a causa dos baixos lucros e por isso a causa da estagnação dos negócios e do desemprego. Marx inverteu isto e fez dos altos lucros (incluindo os juros e os aluguéis) a causa dos baixos salários, e os baixos salários a causa da estagnação e desemprego, porque os trabalhadores não eram capazes de comprar dos capitalistas os produtos que o incremento de eficiência da indústria capacitava-os a criar.

Deve-se lembrar de que Karl Marx escreveu seu Manifesto Comunista no final do ano de 1847, na esteira dos dez anos anteriores da maior degradação alcançada pela classe trabalhadora da Inglaterra e da Europa desde a época das guerras napoleônicas. Uma depressão dos negócios prolongada após o pânico de 1837, com queda nos salários e desemprego, foi o que precipitou a Revolução de 1848 na França e Alemanha, com distúrbios similares, mas menos violentos, nos Estados Unidos. Foi durante estes dez anos que Marx revisou a teoria de Ricardo, e durante os vinte anos seguintes formulou sua revisão em detalhes monumentais, publicando-a em 1867.

²⁶ Publicado originalmente no Atlantic Monthly número 136, em novembro de 1925. Traduzido por Sebastião Neto Ribeiro Guedes de John R. Commons Selected Essays (vol II), editados por Malcolm Rutherford e Warren J. Samuels, 1996.

Há fortes razões para concluir que se o capitalismo tivesse continuado após 1847 na mesma direção que teve durante os trinta anos posteriores a 1817, quando Ricardo escreveu sua Economia Política, a revisão de Ricardo feita por Marx teria se mostrado correta, pois Marx descreveu o que tinha de fato acontecido e previu que isto continuaria a acontecer.

Mas após 1850, e crescentemente desde aquela época até os dias de hoje, aconteceu o que pode ser chamado em parte de auto-recuperação do capitalismo, e em parte sua recuperação forçada. O que se pode chamar de estabilização do capitalismo está aparentemente fortalecendo o sistema mais do que nunca antes.

A auto-recuperação começou com a Lei Geral das Incorporações da década de 1850. Antes daquela década, nos EUA e Europa, uma licença para estabelecer uma Sociedade Anônima somente poderia ser obtida por meio de um ato especial do Legislativo. Nos EUA, este procedimento mergulhou os capitalistas em lutas políticas para obter as licenças, com resultados políticos na corrupção e na oposição anti-monopólio. Por meio da Lei Geral das Incorporações, a questão foi retirada do âmbito político, não através da proibição das Sociedades Anônimas, como demandavam os anti-monopolistas, mas tornando-as universais. Desde aquela época, os capitalistas desejosos de estabelecer uma sociedade anônima não precisavam mais recorrer ao legislativo para pleitear uma norma especial – eles simplesmente preenchiam formulários na Secretaria de Estado.

Esta liberdade universal para criar Sociedades Anônimas contrariou a previsão de Karl Marx, não a tornando falsa como um todo, mas dividindo-a em duas partes: a concentração do capital e a desconcentração da propriedade.

Marx foi o primeiro a estabelecer a inevitável concentração do capital em grandes unidades, pelo menos nas manufaturas, meios de transporte e bancos, através dos efeitos da competição em eliminar os competidores ineficientes e convertê-los em assalariados. Mas ele assumiu que a concentração do capital seria concentração de propriedade, e este poderia ter sido o resultado sem as Leis Gerais de Incorporação. Resultaria que no fim somente algumas poucas pessoas seriam proprietárias de todos os capitais, ao passo que a maioria da população se tornaria um proletariado de assalariados e recebedores de ordenados, de maneira que a revolução inevitável aconteceria pelo mero peso dos números.

Mas as Leis Gerais de Incorporação difundiram a propriedade do capital ao mesmo tempo em que promoviam sua concentração. E agora, quando as maiores Sociedades Anônimas descobriram o quanto é importante esta difusão para o aumento do seu próprio capital, elas estão conscientemente ampliando a oferta de suas ações e títulos para milhares de investidores e estão conscientemente estabilizando seu valor, quando no passado os “insiders” empregaram o novo instrumento para explorar os investidores exatamente como exploravam os operários. Hoje a ampliação dos investimentos e das companhias de seguro e poupança tem atraído o interesse dos norte-americanos na preservação do capitalismo.

Mas o capitalismo necessitou da legislação para este propósito e continua a dela precisar. As licenças são, afinal, atos do legislativo dando a indivíduos privados os privilégios de soberania de unidade, continuidade e responsabilidade limitada. Acompanhado destes privilégios surgem com frequência “insiders” que roubam os investidores e ameaçam a estabilidade do capitalismo. É em grande medida por meio da legislação - tais como as leis das sociedades controladoras de serviços públicos, as *Blue-Sky Laws* 27, as leis de pulverização das ações, e medidas similares - que capitalistas bem-intencionados podem ter protegida a principal salvaguarda do capitalismo: a confiança de milhões de investidores.

É isto que eu quero caracterizar como auto-recuperação e recuperação forçada. Os capitalistas não poderiam ter recuperado apoio geral, desde a época do Manifesto Comunista, sem o auxílio da legislação, e esta é, claramente falando, nada menos do que a recuperação forçada indo ao auxílio da auto-recuperação.

Outra aplicação da recuperação forçada veio com a legislação trabalhista. Em 1847, quando Marx estava escrevendo seu Manifesto Comunista, o Parlamento britânico aprovava a primeira lei trabalhista efetiva na história do mundo – a lei que limitava o trabalho das mulheres a dez horas por dia. A legislação trabalhista avançou agora para todos os países capitalistas, apoiada por empresários previdentes, mas combatida pelos empresários imprevidentes. Pois o capitalismo competitivo – em sua avidez por lucros e temor da falência – não se incomoda, por conta da própria competição, com a saúde, o lazer ou a felicidade dos

27 Legislação adotada por vários estados para proteger os investidores contra fraudes no mercado de valores, exigindo que os vendedores de novas emissões de ações ou de fundos mútuos registrem suas ofertas e forneçam os detalhes financeiros de cada emissão para que os investidores possam basear suas decisões em dados relevantes. Conta-se que a expressão foi cunhada quando um juiz afirmou que uma determinada oferta de ações valia tanto quanto “um pedaço de céu azul”. (nota do tradutor).

seus empregados. Quando Bismarck usou todo o poder do Império Alemão para suprimir o socialismo e os sindicatos, ele introduziu, ao mesmo tempo, a mais avançada legislação protegendo o trabalhador contra a exploração dos capitalistas; e embora esta legislação fosse muitas vezes denunciada como paternalista, quando, contudo, ficou evidente que o socialismo e o sindicalismo não poderiam ser suprimidos, foi esta legislação que contribuiu para minar a propaganda do socialismo marxista contra o governo da Alemanha e forneceu àquele país seus soldados saudáveis e seus exércitos patrióticos.

II

Em 1847, Karl Marx não poderia ter previsto a auto-recuperação e a recuperação forçada do capitalismo, seja na Inglaterra, Alemanha ou nos EUA, pois ele não pôde experimentar o que se seguiu a esta data. Ele conheceu apenas a competição predatória dos capitalistas individuais, do fim das Guerras Napoleônicas à Revolução de 1848, e foi a esta competição que ele atribuiu a crescente pobreza do trabalho sobre a qual se baseou sua previsão de revolução.

Outra coisa sobre a qual Marx não poderia ter ciência foi a ascensão e progresso do sindicalismo. Foi somente na década de 1850 na Inglaterra e EUA, e apenas na de 1880 na França e Alemanha, que o sindicalismo começou a tomar sua forma moderna de agressão concertada ao lucro dos capitalistas. Antes disso, o trabalho tinha experimentado várias formas de cooperação sob a liderança de humanistas como Robert Owen na Inglaterra e EUA; ou tinha se agregado a partidos políticos organizados para realizar por meio da legislação aquilo que os trabalhadores não poderiam fazer individualmente; ou tinham pressionado em favor da educação universal, sobre a qual depositavam suas esperanças de melhoria. Mas no início da década de 1850 ele se voltou para a limitação do sistema de aprendiz de ofício, para a organização sistemática de greves e boicotes, para a restrição da produção, para o estabelecimento de regras de fábrica que protegiam os seus membros de demissão e regulavam as transferências e promoções, limitando as horas de trabalho e forçando os salários acima do nível competitivo.

Aconteceu então que os elementos mais inteligentes e agressivos dos assalariados levaram a cabo, dentro do próprio sistema capitalista, a apropriação dos lucros crescentes que Marx previra somente ser possível com a destruição do capitalismo. O resultado mostra que o crescimento do sindicalismo, por sessenta anos após o Manifesto Comunista, teve um papel importante no enfraquecimento das doutrinas do Manifesto entre os assalariados. Quando eclodiu a Primeira Guerra mundial foram os líderes dos sindicatos, homens que tinham obtido redução na jornada de trabalho, elevações de salários e proteção no trabalho dentro do sistema capitalista, que manifestaram instintivamente e sem que o pedissem, em todos os países, apoio aos seus governos, do qual o capitalismo dependia para a defesa da propriedade e dos lucros. Na Alemanha foi a barganha coletiva entre Stinnes, o agente de negócios dos capitalistas, e Legien, o Gompers da Alemanha, que estabeleceu tanto a República da Alemanha quanto o reconhecimento dos sindicatos nas fábricas. No EUA foram os sindicalistas, que conheciam por experiência as filosofias e táticas destrutivas do comunismo, que se juntaram quase unânimes em apoio ao governo que estava desejoso de reconhecê-los como parceiros, junto com os capitalistas, naquele terrível esforço de guerra. Eu conheço o sentimento forte e a mesquinhez dos capitalistas no sentido de prevenir a ampliação do sindicalismo, mas a história da nossa civilização capitalista mostra que estes sindicatos são realmente a linha de fogo do proletariado na defesa do capitalismo contra aquele outro proletariado que Karl Marx evocou das fábricas.

O sindicalismo é, como fora, outra aplicação da recuperação forçada do capitalismo de sua anarquia na época do Manifesto Comunista. Em nossa própria época, os capitalistas previdentes que se opõem aos sindicatos de trabalhadores estão, na verdade, copiando as regras de fábrica que os sindicatos estabeleceram, onde quer que puderam, para a proteção das horas, salários e trabalho. Isto, de certo modo, é novamente a auto-recuperação do capitalismo.

Uma lacuna séria de Marx foi aquela da incompetência do trabalhador, como classe, na administração dos negócios. Pode-se dizer corretamente que o trabalho de um homem como Ford, Carnegie, Rockefeller ou Harriman é igual ao trabalho conjunto dos seus 50.000 ou mais empregados. O que eles fizeram foi transformá-los de um bando em uma organização. O que esses grandes organizadores do trabalho anteciparam, sob o sistema capitalista, é o método que Darwin ensinou-nos a chamar de seleção natural, distinguindo-a da seleção artificial. A seleção artificial dos líderes na indústria, política ou guerra é a eleição popular dos

comandantes pelos seus próprios subordinados. Mas a seleção natural na indústria é a auto eleição dos comandantes pela sobrevivência na luta competitiva por lucros. Eles são eleitos pelo seu próprio sucesso e não pelo voto daqueles a quem organizam e comandam. Esta é a substância do capitalismo em contraposição ao socialismo: os gerentes, superintendentes, executivos, diretores de empresas não são eleitos pelos assalariados que devem obedecer a suas ordens – eles são selecionados de cima por aqueles cuja única consideração é o lucro que podem produzir. Por isso esses comandantes não respondem por seus atos aos trabalhadores que comandam. Eles prestam contas aos capitalistas.

Em todo caso que eu conheço e em cada país onde os trabalhadores formaram as auto proclamadas cooperativas de produtores, para se tornarem, como dizem, seus próprios patrões, e elegeram seus próprios gerentes, superintendentes e diretores, eles falharam. Os trabalhadores, como classe, são incompetentes para eleger o chefe. Os trabalhadores individualmente podem ascender de classe e mesmo tornarem-se milionários, mas isto é capitalismo. O socialismo exige que todos os trabalhadores devam ascender como classe, tornando-se seu próprio chefe como classe. Isto é incompetência. O trabalho, como classe, é composto de religiões conflitantes, conflitos de raça, cores, sexo, idade, habilidades e inteligência desiguais, e todos esses conflitos e desigualdades revelam-se na competição por trabalho e salários. Quando, por isso, eles elegem o chefe, não é pela sua eficiência e disciplina, mas por conta da sua simpatia.

Os sindicatos aprenderam este fato frio, de que não podem administrar os negócios como um sindicato ou uma classe. Os sindicatos sabem que podem conseguir altos salários, redução da jornada, segurança no trabalho somente porque é o capitalista que assume o risco inicial e que por isso deve fazer o planejamento e a administração. Os líderes do socialismo são em geral intelectuais e profissionais liberais que adulam ou idealizam os trabalhadores, mas os sindicalistas são eles próprios trabalhadores e sabem por experiência que podem conseguir mais do capitalismo barganhando com ele coletivamente do que eles podem conseguir controlando-o e administrando-o coletivamente.

Os socialistas acusam que buscar lucro é puro egoísmo, inferindo-se que, se os assalariados estivessem no comando, o serviço público e não o auto engrandecimento seria o padrão dos negócios. É difícil ver, contudo, qualquer diferença neste aspecto entre capitalistas e trabalhadores. Ambos são processos de puro esforço de auto-interesse para conseguir tanto

quanto possível para si com o mínimo possível para os outros. Do ponto de vista público a questão real é como pode este egoísmo universal da humanidade ser organizado de modo que, na busca do seu próprio auto-interesse, alguém possa incidentalmente e sem o intencionar, de fato promover o interesse comum? Não se pode confiar muito nos protestos de servir o público. Conforme Adam Smith, o grande advogado da propriedade privada como a força-motivo da indústria, tinha dito em sua Riqueza das Nações: “Eu nunca conheci boas ações por parte daqueles que fingiam comercializar para o bem público. Elas são uma artificialidade não muito comuns entre os comerciantes, e muito poucas palavras precisam ser empregadas para delas dissuadi-los”.

Isto, eu creio, é a fonte da força do capitalismo e a fonte da sua eficiência. É da instituição da propriedade privada que esta força é derivada. A propriedade privada compele à eficiência sob pena de falência.

Contudo, os próprios capitalistas nem sempre distinguem entre produtividade e eficiência. A produtividade pode aparentar ser aumentada pela extensão das horas de trabalho, ou recorrendo a imigrantes baratos, ou substituindo mulheres e crianças por homens. Mas a eficiência consiste em reduzir as horas e alcançar um produto maior por homem-hora. A produtividade parece ao capitalista ser medida pelo sucesso em adquirir riqueza. Mas a eficiência é medida pelo sucesso em produzir a riqueza. Karl Marx foi o primeiro a tornar essa distinção clara. É a propriedade privada que permite a confusão existir, pois a propriedade privada é mero egoísmo, e somente porque o capitalismo planejou, ou foi forçado a submeter-se a regras do jogo ditadas pelo interesse comum que se chega à distinção entre ficar rico pela eficiência e ficar rico explorando trabalhadores e consumidores.

Estas regras do jogo têm certo efeito, se são adequadamente planejadas: elas levantam na mente dos capitalistas aquele senso de responsabilidade na busca do ganho privado que está vindo a ser conhecido como ética dos negócios.

Não há uma fonte única da qual esta autoproclamada ética do trabalho deriva. A fonte mais geral que se menciona é a opinião pública. Mas a opinião pública é ineficiente a menos que seja apoiada por algum tipo de organização com poder para infligir algum tipo de penalidade que será sentida por aquele que não se mover pelo simples senso de ética nos negócios. Creio que o impressionante acréscimo em números, nos últimos anos, de

associações de homens de negócios, fazendeiros e trabalhadores é uma fonte promissora dessas sanções da opinião pública.

III

Aqui está o descuido culminante da teoria do socialismo de Karl Marx e de todas as outras: a incapacidade de perceber a importância dos costumes e o que, na jurisprudência Anglo-Americana, é chamado de lei comum. O mesmo descuido existiu para Ricardo, Adam Smith, e para os economistas capitalistas e socialistas. Para eles não havia princípio interveniente do comportamento humano entre os editos compulsórios e as leis de soberania, de um lado, e a barganha individual da propriedade privada, de outro lado. A propriedade privada, para eles, foi criada de fato pela soberania, e disso seguiu-se logicamente que a soberania poderia abolir a propriedade privada.

Mas se reconhecermos que a propriedade privada – ou melhor, os direitos, deveres, liberdades e obrigações da propriedade privada – é meramente um costume histórico da propriedade privada, superior ao próprio Estado, e não apenas muito recente na história da raça, mas mudando continuamente conforme mudam as condições econômicas, nós podemos ver então que entre o indivíduo e o Estado está um princípio supremo de estabilização pelo costume que regula tanto o proprietário individual, de um lado, e ignora a vontade arbitrária do Estado, de outro lado.

O termo “propriedade” é às vezes caracterizado como o objeto que é possuído, e assim posto em oposição à expressão “direitos de propriedade”. Do ponto de vista econômico, contudo, devemos afirmar que o termo “propriedade” significa o interesse puramente egoísta de uma pessoa no controle exclusivo por ele mesmo de qualquer objeto, ou mesmo de qualquer outra pessoa, cuja oferta, em geral, é limitada. Onde quer que exista oferta ilimitada e se espera que continue ilimitada, não há necessidade de propriedade. A propriedade é, de fato, o aspecto da escassez das mercadorias, e é tão aplicável à escravidão, baseada na escassez de trabalho, quanto às mercadorias baseadas na escassez de alimento, vestimentas e abrigo. Nós podemos chamar a propriedade de instinto de escassez, e fazê-la idêntica com o

que podemos chamar os instintos da propriedade, para distingui-la daquele outro termo, os direitos de propriedade, baseado no costume.

Os direitos de propriedade significam os direitos, deveres, liberdades, obrigações, imunidades, privilégios e assim por diante, que, no curso de uma época, o costume dos seus associados, ou da sua comunidade, ou da nação, pode esperar que sejam aplicados aos indivíduos na promoção, liberação ou restrição do seu instinto de propriedade.

Isto é o que realmente é consumado pelas associações comerciais e seus padrões para a auto invocada ética dos negócios. Essas associações são a origem de um novo costume que diz aos capitalistas individuais o que podem, não podem, são permitidos, devem e não devem fazer na obtenção da posse de coisas que são escassas. Todos os costumes, desde o início da raça humana, originaram-se deste modo, e a ética dos negócios está apenas repetindo para os capitalistas o que o costume sempre fez, da época do comunismo primitivo à da civilização capitalista, na regulação deste instinto de propriedade, que é o instinto da escassez.

É destes costumes que surge a lei comum. Mas nós somente alcançamos a necessidade de uma lei comum depois que aparecem disputas que devem ser decididas rapidamente para manter a associação, a comunidade, ou a nação em uma estrutura pacífica de cooperação. Neste sentido, há uma lei comum que se origina em todas as associações privadas sem qualquer intervenção do Estado; quando um tribunal de arbitragem é instituído pelas partes interessadas; quando regras de fábricas são impostas pelos superintendentes e administradores gerais; ou quando regras nas igrejas são impostas pelas autoridades eclesiásticas. A lei comum peculiar do Estado chega somente quando uma decisão tomada por uma Corte orienta o uso da violência física coletiva da comunidade. As associações capitalistas têm suas próprias leis comuns, impostas pelo lucro, prejuízos, empregos, desemprego, falência, perda de clientes, etc.

Em todos estes exemplos, a autoridade da lei comum, seja da associação, da comunidade ou da nação deve decidir, entre as práticas dos indivíduos e associações em suas relações umas com as outras, acerca de quais práticas são boas e quais são ruins, de maneira que a lei comum de qualquer instituição surgiu pela seleção artificial e aprovação do que se julga sejam bons costumes, e a rejeição e reprovação do que se julgam ser maus costumes. No curso do tempo esses costumes aprovados tornam-se tão plenamente aceitos e são supostos tão óbvios e banais que adquirem o nome de “direitos naturais” ou mesmo “divinos” e

“sagrados”, como foram chamados por Adam Smith e Blackstone 150 anos atrás. Contudo eles são apenas a evolução gradual das práticas aprovadas por meio da seleção artificial das Cortes, empregadas como um padrão para decidir disputas em um mundo de oportunidades limitadas.

É por esta razão que os costumes aprovados são tão poderosos em relação aos indivíduos e a qualquer esforço do Estado para mudá-los. Eles mudam gradualmente, mas estas mudanças são tão poderosas que nem o Estado pode recusar-se a mudar suas leis estatutárias, nem o Judiciário recusar-se persistentemente a mudar sua lei comum para adaptar-se à mudança dos costumes.

O princípio da estabilização existe porque a lei comum e os costumes mudam. A lei comum estabeleceu no passado, por exemplo, o princípio do mercado público, com sua publicidade, livre acesso e negociabilidade de mercadorias, de modo que os homens poderiam saber o que esperar. Os bons costumes do mercado se tornaram a lei comum. O mesmo é verdade hoje sob as extraordinárias mudanças trazidas por um mercado mundial e a competição nos negócios em margens estreitas. A lei comum tenta sempre estabelecer as boas práticas, excluindo a competição das ruins.

Esta estabilização inicial do mercado público foi seguida, durante os séculos XVII e XVIII, pela estabilização do que agora se tornou o mais importante de todos os ativos dos negócios, o *goodwill*, e este se mostrou ser talvez a maior das regulações dos negócios no interesse público. Pois ela estabelece, como um incentivo ao capitalista, as vantagens futuras da competição justa no lugar da competição predatória de curto prazo que Karl Marx conheceu. Marx, na verdade, nada sabia do *goodwill*, ou do modo como o judiciário, por 300 anos, o construiu a partir do que se acredita sejam as boas práticas dos negócios. O *goodwill* não era, de fato, um fator importante nos negócios até que a grande empresa, em substituição dos indivíduos e sócios, se tornou sua proprietária.

A ideia do *goodwill* foi ampliada recentemente para os assalariados, clientes e investidores, e o capitalismo está aprendendo que sua própria eficiência se volta para manter o *goodwill* dos trabalhadores cada vez mais independente, livre e organizados, em oposição aos antigos costumes sobre os quais as leis de mestre-aprendiz foram construídas. Karl Marx mal poderia ter imaginado tal resultado do capitalismo como ele o conheceu em 1847.

Uma coisa a ser notada a respeito da evolução dos bons costumes é que eles não avançam uniformemente entre todos os capitalistas, e esta é a razão pela qual os tribunais, o legislativo e as comissões são necessários como auxílio dos mais progressistas na educação dos mais retardatários. Karl Marx teve diante de si os efeitos destrutivos dos eticamente piores competidores, que compeliram seus melhores competidores a descer ao seu nível. Ele não percebeu que o Estado seja o interprete legislativo, executivo ou judiciário da lei comum, pode cada vez mais proteger as boas práticas do capitalismo e restringir as práticas ruins. Isto exigiu e está a exigir do Estado, em sua capacidade legislativa, judicial ou administrativa, realizar esse serviço, mas em nenhum caso pode qualquer ramo do governo ir além daquilo que é costumeiro e sancionado pelas associações, embora possa não conseguir chegar até onde os melhores costumes seriam apoiados.

IV

Este processo de estabilização do capitalismo através do costume passou por dois estágios: o estágio da conspiração e o estágio da regulação. O estágio da conspiração atingiu seu clímax na lei Anti-Trust Sherman, de 1890, e o estágio da regulação iniciou no final do século XIX.

Foi no ano de 1898 que os mineiros e operadores de minas de carvão nos campos betuminosos, que negociavam seus produtos para a região dos Grandes Lagos, estruturaram seu acordo coletivo baseado no princípio da equalização das condições da competição. Eles estabeleceram, para a área inteira, um complicado conjunto de regras, fixando o salário mínimo, as horas mínimas e as condições de mineração, de tal modo elaborado que todo operador de carvão, não importa qual a diferença na riqueza da mina, poderia entrar no mercado praticamente ao mesmo custo, incluindo salários, transporte e condições de mineração. Antes disso, a competição predatória tinha reduzido os lucros e os salários abaixo no nível de subsistência para o capital e o trabalho, mas desde aquela época a política do

“viva e deixe viver” estabilizou consideravelmente a competição, embora muitos aperfeiçoamentos tenham sido exigidos de ano a ano e ainda o são. Ai está um exemplo notável de auto-recuperação e recuperação forçada em uma grande indústria, estendendo-se por quatro estados e suplantando, em considerável extensão, as conflituosas leis estaduais e decisões judiciais.

Em outro campo, o do transporte ferroviário, o período de conspiração somente terminou quando o Congresso Nacional aprovou a lei de 1906 que, pela primeira vez, teve êxito em fixar, por uma comissão, as taxas efetivas, permitindo pouco ou nenhum desvio delas.

No campo dos manufactureiros, as novas políticas de estabilização começaram com a Steel Corporation em 1908, quando ela abandonou a velha política de Carnegie de eliminar os competidores, e adotou a nova política do “viva e deixe viver”. Esta nova política somente teve a sanção legal após a ação judicial da Promotoria Federal contra a Steel Corporation, decidida em 1919. Aqui se descobriu judicialmente que embora as práticas da Steel Corporation, junto com as dos seus competidores, eram movimentos claramente organizados similares em seus efeitos sobre os preços àqueles que anteriormente tinham sido estabelecidos para restringir o comércio, contudo, este movimento organizado, em sua nova forma, deveria ser aprovado porque mostrava que a Steel Corporation não tinha recorrido às práticas destrutivas e à guerra de preços para eliminar a competição. A Corte declarou que a Steel Corporation não tinha reduzido salários, não tinha reduzido a qualidade dos seus produtos, não tinha criado escassez artificial, não tinha coagido ou oprimido seus competidores, não tinha vendido a preços mais baixos em uma localidade e mantido os preços em outras localidades para eliminar competidores, não tinha obtido clientes por meio de descontos ou reduções secretas do preço anunciado. Nem os competidores, nem os clientes, disse a Corte, testemunharam qualquer opressão ou coação por parte da empresa, e testemunharam uma satisfação geral com a bem conhecida e pública política de estabilização de preços e entregas perseguidos pela Corporação.

É claro, por isso, que a política de estabilização através da publicidade, para o trabalho, transporte, manufaturas tornou-se a política, nos últimos anos, não somente do próprio capitalismo, mas também do sindicalismo, da lei estatutária e da lei comum conforme interpretada pela Suprema Corte.

A estabilização mais fundamental tem sido aquela do crédito e preços por meio da cooperação dos bancos organizados no sistema do Federal Reserve. Esta política dificilmente poderia ter sido acordada antes de 1923, quando o Federal Reserve Board baixou, a conselho dos bancos líderes, a regra de que as operações do sistema bancário não deveria mais ser deixadas aos acidentes da demanda e oferta de ouro, mas deveriam ser orientada para a estabilidade do crédito, o que significa estabilidade geral do nível de preços. O país tinha se preparado para esta estabilização dos negócios, crédito e preços, devido à experiência com os efeitos da inflação da Guerra e a inflação e deflação do pós-guerra. A estabilização foi realizada por um sistema que, pela primeira vez, permitiu e autorizou os banqueiros do país a unir-se através dos seus representantes, mas sob a supervisão de um corpo administrativo representando o povo, e redigir suas regras no que diz respeito a descontos e redescontos, compra e venda de *securities*, e outras matérias que afetavam direta ou indiretamente o crédito, e indiretamente o volume de negócios e o nível geral de preços. Nos últimos dois anos esta estabilização tem sido surpreendentemente efetiva, evitando a inflação apesar do excedente de ouro, e embora possam ser necessárias melhorias nos procedimentos e na representação dos interesses para além dos banqueiros, o que a experiência já revelou, nenhum serviço maior para a auto-recuperação do capitalismo pode ser sugerida do que esta estabilização do crédito, negócios e preços para os EUA e o mundo.

V

Podemos inferir desses casos específicos algo sobre a filosofia última sobre a qual Karl Marx baseou sua teoria do socialismo, em contraste com o processo histórico real de estabilização por meio do costume e da lei. Marx recebeu sua filosofia de Hegel, que tinha desenvolvido sua famosa teoria da evolução social através do processo dialético de tese, antítese e síntese. Este evidentemente é o processo pelo qual a mente humana ascende da observação daquele fato a uma negação daquele fato, e então faz uma generalização mais elevada, ou síntese, que inclui tanto a observação positiva quanto a negativa. Desse modo, Hegel retratou a evolução do que ele chamou a Ideia na história da humanidade; esta ideia começou com a tese do comunismo primitivo, então passou para o seu exato oposto, o extremo individualismo da Revolução Francesa, culminando depois no que ele esperou seria a

síntese, um grande Império Alemão que deveria proporcionar as vantagens de ambos, a soberania do Estado e a liberdade do indivíduo.

Mas Marx inverteu este processo transformando a Grande Ideia em instrumentos, maquinaria, mercadorias e força de trabalho social. Para ele, foi a invenção e evolução dos métodos de produção da riqueza que causou todas as mudanças na religião, ética, propriedade e Estado. A tese agora permaneceu o comunismo primitivo, como antes, mas a antítese tornou-se o capitalismo individualista, e a síntese tornou-se, não o Império Alemão, mas um novo comunismo espalhado pelo mundo.

O caráter importante das filosofias tanto de Hegel quanto de Marx era a idéia de uma força propulsora que realiza sua evolução independentemente da vontade do homem. O indivíduo era incapaz de impulsioná-la ou detê-la. Consequentemente, em ambos os casos, a evolução histórica real da vontade coletiva foi ignorada. A vontade coletiva foi identificada com a soberania, ou com o comunismo, ao passo que a vontade coletiva é na verdade o costume. Na história Anglo-Americana nós encontramos esta vontade coletiva movendo-se para frente como a lei comum, incluindo sob esta designação a lei mercantil, ou os costumes dos capitalistas, bem como a lei agrícola, ou o costume dos senhores feudais e fazendeiros, e a lei trabalhista, ou os costumes da fábrica e dos sindicatos.

Há, contudo, certo paralelo entre a dialética de Hegel e Marx e o desenvolvimento real da lei comum. Este paralelismo pode ser distinguido como o período inicial de escassez que precede a invenção e o uso do motor a vapor; depois um período de abundância e mesmo super oferta durante o século dezenove; posteriormente o período de estabilização, com início no século vinte.

Foi durante este período inicial de escassez que a lei comum desenvolveu seus princípios do mercado para o público, embora as guildas de manufactureiros e mercadores estivessem desenvolvendo, em suas próprias Cortes, suas regras próprias no que diz respeito à manufatura, comercialização e crédito.

O período de abundância, que se seguiu à maquinaria e o motor a vapor, foi o período do individualismo e da abolição de muitas das restrições do mercantilismo, das guildas e dos antigos costumes. Este período de abundância se tornou, naturalmente, pelas mãos de Adam Smith em 1776, o fundamento de sua doutrina da propriedade privada desregulada. De acordo

com esta doutrina, o instinto de propriedade sozinho, sem a ajuda da legislação ou dos costumes, era suficiente para aumentar a riqueza das nações, ao passo que, ao mesmo tempo, devido a essa abundância de riqueza, o instinto de propriedade não poderia prejudicar ninguém. Mas o século dezenove, com sua alternância de prosperidade e depressão, seu excesso de emprego e desemprego, sua competição desregulada e predatória, mostrou os erros desta doutrina e, por isso, no final deste século, o período de estabilização começou a ganhar forma.

Mas a estabilização não foi uma evolução inevitável seja do idealismo de Hegel, seja do materialismo de Marx – ela foi uma atividade consciente da vontade coletiva dos homens de negócios, dos trabalhadores, dos agricultores, do judiciário, dos legislativos, e dos comitês públicos e comissões, que se empenharam para adaptar seus costumes, suas regras e regulações, às novas condições industriais eliminando práticas tais como o conluio, a extorsão, a discriminação, a instabilidade, e substituindo-as pela publicidade, segurança e o que em geral pode ser conhecido como o conceito de lei comum de valor e prática razoável. Tudo isto é o esforço consciente da vontade coletiva de milhares e milhões de esforços associados, e o processo está movendo-se em uma direção diferente daquela prognosticada por Hegel e Marx. Está sendo desenvolvido por meio das velhas práticas dos costumes. Nós podemos ver esses novos costumes adentrando a nova lei comum, e não é em direção ao socialismo que a civilização Ocidental está avançando – é para a estabilização do capitalismo através do costume e da lei.

Indubitavelmente a mais agressiva das teorias de Karl Marx foi sua teoria da luta de classes entre proprietários e não-proprietários, que teria fim por meio de uma revolução mundial, seguida pela ditadura temporária do proletariado e, depois desta, para uma harmonia final de todos os interesses, tão logo cada um tenha aceitado os princípios do comunismo.

Os economistas mais antigos, liderados por Adam Smith em 1776, tinham, em grande medida, aceitado um princípio de harmonia de interesses, contanto que nem o Estado, nem qualquer guilda ou outra associação privada pudesse interferir com o funcionamento natural da propriedade privada sob o motivo do puro auto-interesse. Esta suposta harmonia de interesses era suficientemente plausível sob as circunstâncias do enorme aumento da eficiência que se seguiu à expansão dos mercados, à invenção da maquinaria e a aplicação da ciência à indústria, sob a indução da propriedade privada. Parecia se seguir que, uma vez que

na época da abundância as oportunidades seriam ilimitadas, ninguém poderia prejudicar ninguém na sua busca egoísta de riqueza porque todos teriam alternativas ilimitadas às quais poderiam livremente se voltar caso não estivesse satisfeito com o tratamento que estava recebendo.

Karl Marx aceitou aquela parte desta teoria que assegurou o enorme aumento na produtividade do sistema capitalista e, de fato, fez dela uma parte essencial de sua própria filosofia. O que ele adicionou foi simplesmente salientar que este aumento de eficiência criou uma classe de assalariados sem propriedade, empregada pelos capitalistas, cuja falta de propriedade os impedia de partilhar dos incrementos de eficiência do capitalismo.

Assim Marx e os economistas estabeleceram um idealismo de harmonia futura de interesses, uma vinda com a competição perfeitamente livre, e a outra com o comunismo perfeitamente supremo.

Mas todo este idealismo de harmonia de interesses, seja sob o capitalismo, seja sob o socialismo, cai por terra com o simples reconhecimento de que o conflito social sempre foi e sempre será um fato fundamental no progresso da humanidade. Resulta do simples fato do aumento da população e o aumento das vontades e necessidades, que, não importa quão grande seja o aumento na eficiência, estão continuamente pressionando os recursos naturais do mundo. Não é tanto a oferta de alimento o fator limitante, pelo menos em nossa civilização capitalista Ocidental, como Malthus e Ricardo previram, mas o carvão, o aço, a energia hídrica e a terra limitada disponível para a congestão da população, elementos requeridos para realizar este aumento de eficiência. Não houve e nunca haverá uma harmonia automática de interesses, porque haverá sempre a escassez de recursos essenciais e de áreas de terra privilegiadas por causa da crescente pressão da população. Se a harmonia de interesses pode ser de fato atingida, ela somente pode ser alcançada quando nós, dia após dia, lidamos com cada conflito que surge, e o acomodamos do melhor jeito que sabemos fazer.

É isto o que pretendo significar com os conceitos de prática e valor razoáveis que guiam a Corte na decisão de disputas. Esses são conceitos econômicos nascidos do equilíbrio conflituoso de forças econômicas livres, iguais e públicas em um mundo de escassez, e dependente de uma investigação cabal de todos os interesses em questão.

Os conceitos de prática e valor razoáveis estão adquirindo um novo e mais amplo significado como nunca antes, devido a esta nova estabilização do capitalismo que pode envolver conluio, discriminação e extorsão. Seu significado surge da necessidade de decidir conflitos econômicos, sem esperar por ideais finais. Mas ao invés de um conflito entre duas classes, como previu Marx, nós temos na realidade milhões de conflitos individuais e milhares de conflitos de classe em todo ponto onde a escassez de recursos coloca limites de oportunidade ao indivíduo, ou classe ou mesmo às nações do mundo. Há abundância em algumas direções, escassez em outras.

Estes conflitos sobre a escassez no fim pressionam o judiciário e o legislativo por deliberações. Contudo, estes dois ramos do governo têm se mostrado, com frequência, incompetentes para decidir conflitos de classe. O legislativo não representa precisamente as partes em disputa. São os lobbies que são mais verdadeiramente representativos das classes do que o legislativo. O judiciário, de outro lado, embora seja talhado para decidir conflitos individuais onde as regras do jogo foram previamente estabelecidas, é, contudo, inadequado para decidir conflitos de classe onde as próprias regras são desenvolvidas.

Esta incompetência dos legislativos e judiciários levou as pessoas de vários estados e a nação a instalar um conjunto de comissões destinadas a lidar com os mais urgentes desses conflitos de classe. A Comissão de Impostos lida com os conflitos entre contribuintes acerca de como o fardo dos impostos deve ser distribuído entre fazendeiros, homens de negócios e trabalhadores. A Comissão das Ferrovias lida com os conflitos entre os equipamentos públicos e os transportadores de mercadorias ou os consumidores de luz, aquecimento, água e energia. A Comissão Industrial trata dos conflitos entre empregadores e empregados. A Comissão Comercial cuida dos conflitos entre compradores e vendedores. Essas comissões diferem das Cortes na medida em que lidam antes de tudo com classes, ao passo que as Cortes lidam antes de tudo com os indivíduos.

Todas essas comissões não são um reconhecimento da luta de classes de Karl Marx entre proprietários e não-proprietários, e certamente não são uma aquiescência da antiga teoria da harmonia de interesses. Elas são o reconhecimento do fato de que o conflito de classes está conosco continuamente, mas que este conflito é de tantos tipos quanto são as classificações das pessoas conforme o seu interesse econômico. Ela não é na verdade uma luta de classes, como interpretada por Marx. Ela é uma luta entre classificações – pois nenhum indivíduo está

amarrado a uma única classe, como Marx sustentou, e como poderia ser verdade na Europa, mas cada indivíduo pertence a tantas classificações quanto pode ter interesses econômicos conflitantes.

Nos estados da América do Norte, se há algo como uma luta de classes econômica é uma luta de três - e não de duas - classes, pois parece haver uma linha que separa os capitalistas, os fazendeiros e os assalariados, cada qual altamente organizado, cada qual não apenas deslocando suas alianças para frente e para trás com as outras, mas deslocando-se continuamente dentro dos seus próprios associados. Não há dúvida de que, sejam através de nossos legislativos, de nossas comissões, do nosso judiciário, dos nossos políticos, dos nossos advogados ou dos nossos profissionais liberais, se pode com sucesso lidar com esse tipo de conflito econômico. É evidente que esses vários interesses estão já tomando a questão em suas mãos, lidando direta e conjuntamente uns com os outros por meio dos seus representantes, às vezes sob a supervisão de corpos governamentais. A única regra do jogo, a de que eles devem colocar suas cartas na mesa ao invés de jogar em segredo, pode conduzir a algum acordo em relação aos fatos, pelo menos, se não às políticas, que poderiam então ser aceitas pelo Legislativo, pelas Comissões e pelo Judiciário.

De qualquer maneira, quando se reconhece que não há uma coisa como harmonia automática de conflito de interesses, seja sob o capitalismo, seja sob o futuro socialismo, e que os conflitos econômicos não são apenas conflitos entre indivíduos, que podem ser decididos na Corte depois que o dano está feito ou é eminente, mas são conflitos entre classificações de indivíduos, que podem ser ajustados antes que a disputa aconteça então algum progresso pode ser feito na tentativa de aproximar, não um ideal final de harmonia, mas simplesmente aquela série de próximos passos que manterão o sistema melhorando dia após dia - A Estabilização Razoável do Capitalismo.