

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

GUSTAVO TANNUS GOULART

ESCASSEZ E ABUNDÂNCIA: AS PERSPECTIVAS DE LIONEL ROBBINS E ALLAN
GRUCHY SOBRE A DEFINIÇÃO DA CIÊNCIA ECONÔMICA

CURITIBA

2021

GUSTAVO TANNUS GOULART

ESCASSEZ E ABUNDÂNCIA: AS PERSPECTIVAS DE LIONEL ROBBINS E ALLAN
GRUCHY SOBRE A DEFINIÇÃO DA CIÊNCIA ECONÔMICA

Tese apresentada ao curso de Pós-graduação em Desenvolvimento Econômico, Setor de Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico.

Orientador: Prof. Dr. José Felipe Araújo de Almeida

CURITIBA

2021

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DE CIÊNCIAS SOCIAIS
APLICADAS – SIBI/UFPR COM DADOS FORNECIDOS PELO(A) AUTOR(A)
Bibliotecário: Eduardo Silveira – CRB 9/1921

Goulart, Gustavo Tannus

Escassez e abundância: as perspectivas de Lionel Robbins e Allan
Gruchy sobre a definição da Ciência Econômica / Gustavo Tannus
Goulart. – 2021.

218 p.

Tese (Doutorado) - Universidade Federal do Paraná. Programa de
Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, do Setor de Ciências
Sociais Aplicadas.

Orientador: Felipe Almeida.

Defesa: Curitiba, 2021.

1. Economia. 2. Escassez. 3. Abundância. 4. Robbins, Lionel, Barão,
1898-1984. 5. Gruchy, Allan Garfield, 1906-1990. I. Universidade Federal
do Paraná. Setor de Ciências Sociais Aplicadas. Programa de
Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico. II. Almeida, Felipe. III.
Título.

CDD 330.1



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO - 40001016024P0

TERMO DE APROVAÇÃO

Os membros da Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação em DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO da Universidade Federal do Paraná foram convocados para realizar a arguição da tese de Doutorado de GUSTAVO TANNUS GOULART intitulada: **ESCASSEZ E ABUNDÂNCIA: AS PERSPECTIVAS DE LIONEL ROBBINS E ALLAN GRUCHY SOBRE A DEFINIÇÃO DA CIÊNCIA ECONÔMICA**, sob orientação do Prof. Dr. FELIPE ALMEIDA, que após terem inquirido o aluno e realizada a avaliação do trabalho, são de parecer pela sua APROVAÇÃO no rito de defesa.

A outorga do título de doutor está sujeita à homologação pelo colegiado, ao atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca e ao pleno atendimento das demandas regimentais do Programa de Pós-Graduação.

CURITIBA, 22 de Fevereiro de 2021.

Assinatura Eletrônica

23/02/2021 09:39:31.0

FELIPE ALMEIDA

Presidente da Banca Examinadora

Assinatura Eletrônica

23/02/2021 17:29:24.0

MANUEL RAMON SOUZA LUZ

Avaliador Externo (FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DO ABC)

Assinatura Eletrônica

24/02/2021 12:12:34.0

ROBERTO RESENDE SIMIQUELI

Avaliador Externo (UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS)

Assinatura Eletrônica

23/02/2021 08:33:53.0

EDUARDO ANGELI

Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

AV. PREFEITO LOTHARIO MEISSNER, 632 - CURITIBA - Paraná - Brasil

CEP 80210-170 - Tel: (41) 3360-4400 - E-mail: ppgde@ufpr.br

Documento assinado eletronicamente de acordo com o disposto na legislação federal Decreto 8539 de 08 de outubro de 2015.

Gerado e autenticado pelo SIGA-UFPR, com a seguinte identificação única: 76281

Para autenticar este documento/assinatura, acesse <https://www.pppg.ufpr.br/siga/visitante/autenticacaoassinaturas.jsp>
e insira o código 76281

AGRADECIMENTO

Agradeço primeiramente ao meu orientador e amigo, o querido Felipe Almeida. Além da atenção que lhe é característica, sempre disposto a ler, comentar e sugerir alternativas com muito interesse, dispensei valiosos ensinamentos sobre questões ligadas a amadurecimento profissional, além de inserções de humor duvidoso a respeito dos mais variados temas do cotidiano.

Agradeço também à minha esposa Hertha, companheira para absolutamente tudo. Pessoalmente ou à distância, os anos do doutorado assistiram ao amadurecimento da nossa relação, em que namoramos, noivamos e nos casamos. Ao mesmo tempo que ela teve muita paciência pelo tempo que não poderia estar com ela, sua companhia foi fonte de constante aprendizado.

Agradeço também aos amigos que fiz em Curitiba, como Prezibela, Alessandro, Maríndia, Klysman, Lucas Casonato, Eduardo Angeli, Matheus, Monise, Pedro, Guilherme e Luis Gustavo.

Por fim, agradeço ao meu amigo e irmão Marcelo, aos camaradas Pablo, Rafael e Marcos, além do meu pai, minha mãe e minha irmã.

RESUMO

A tese tem como objetivo evidenciar como Allan Gruchy, partindo de uma perspectiva institucionalista, oferece uma definição de ciência econômica não compatível com a ciência da escassez. Imbuído de reconstruir a ciência econômica e de conferir-lhe um papel instrumental de melhoria do processo vital da população, Gruchy constrói uma abordagem alternativa em economia, baseada na abundância. Perspectiva esta que é materializada em 1987, quando define a ciência econômica como o exame do processo de provisionamento social. Gruchy argumenta que sua abordagem é mais adequada para lidar com a nova realidade da economia americana que emergiu a partir do fim do século XIX, quando comparada com a perspectiva em economia baseada na escassez. Esta, por sua vez, é formalizada por aquela que é considerada a definição mais famosa e amplamente difundida de ciência econômica, a elaborada em 1932 pelo inglês Lionel Robbins. Para atingir seu objetivo, a tese realiza primeiramente uma interpretação do caminho das ideias que levou à consecução da definição de Robbins, entendida como desdobramento de uma perspectiva ortodoxa de “linhagem ricardiana” amparada na noção de equilíbrio econômico. Enquanto a perspectiva de Gruchy é trabalhada em dois eixos interpretativos. O primeiro envolve uma interpretação da leitura do pensador acerca do funcionamento do sistema econômico, fundamentado em uma perspectiva cultural e evolucionária de caráter histórico-cumulativo. Enquanto o segundo eixo interpretativo abrange as contribuições de institucionalistas, avaliadas pelo próprio Gruchy, que repercutiram na construção de sua definição de ciência econômica. Ao contrapor a definição de Gruchy à de Robbins em uma tese, seu conteúdo contribui para a formação de um novo episódio na história do pensamento econômico, marcada por debates metodológicos envolvendo a ortodoxia e o Institucionalismo Original.

Palavras-chave: Escassez. Abundância. Robbins. Gruchy. Equilíbrio. Mercado. Cultura.

ABSTRACT

The thesis aims to show how Allan Gruchy, starting from an institutionalist perspective, offers a definition of economic science not compatible with the science of scarcity. Imbued with reconstructing economic science and giving it an instrumental role in improving the vital process of the population, Gruchy constructs an alternative approach to economics, based on abundance. His views were materialized in 1987, when he defines economic science as the examination of the social provisioning process. Gruchy argues that his approach is more appropriate to deal with the new reality of the American economy that emerged from the end of the 19th century, when compared to the perspective on economics based on scarcity. This, in turn, is formalized by what is considered the most famous and widespread definition of economic science, the one elaborated in 1932 by the English Lionel Robbins. To achieve its objective, the thesis first performs an interpretation of the path of ideas that led to the achievement of Robbins' definition, understood as an unfolding of an orthodox perspective of "Ricardian lineage" supported by the notion of economic equilibrium. While Gruchy's perspective is worked on two interpretative axes. The first involves an interpretation of the thinker's reading about the functioning of the economic system, based on an evolutionary and cultural perspective of an historical-cumulative feature. While the second interpretative axis covers the contributions of institutionalists, evaluated by Gruchy himself, which had an impact on the construction of his definition of economic science. Contrasting Gruchy's definition with that of Robbins in a thesis, its content contributes to the formation of a new episode in the history of economic thought, marked by methodological debates involving orthodoxy and Original Institutionalism.

Keywords: Scarcity. Abundance. Robbins. Gruchy. Equilibrium. Market. Culture.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – Linha Argumentativa do Capítulo 2 acerca do Processo de Provisionamento Social	82
--	----

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 - Influências dos Autores Clássicos na Escassez de Robbins	23
QUADRO 2 - Influências dos Autores Marginalistas na Escassez de Robbins.....	35
QUADRO 3 - Influências dos Autores da Síntese da Economia Clássica e do Contexto Inglês na Escassez de Robbins	43
QUADRO 4 - Elementos da Perspectiva Robbinsiana e Influências.....	54
QUADRO 5 - Influências dos Institucionalistas da Geração Pré-1939 na Abundância de Gruchy	143
QUADRO 6 - Influências dos Neo-Institucionalistas na Abundância de Gruchy	162
QUADRO 7 - Comparação entre as Ciências Econômicas de Robbins e Gruchy ..	187

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	11
CAPÍTULO 1 - LIONEL ROBBINS E A CONSTRUÇÃO DA ESCASSEZ	16
1 INTRODUÇÃO	16
2 ESCASSEZ: DESENVOLVIMENTO HISTÓRICO	17
3 O LONGO CAMINHO TEÓRICO QUE ANTECEDEU A DEFINIÇÃO DE CIÊNCIA ECONÔMICA DE ROBBINS	22
3.1 ECONOMIA POLÍTICA CLÁSSICA	23
3.1.1 David Hume.....	24
3.1.2 Adam Smith.....	25
3.1.3 David Ricardo.....	28
3.1.4 Thomas Malthus.....	29
3.1.5 John Stuart Mill.....	30
3.1.6 Considerações Gerais a Respeito da Economia Política Clássica	33
3.2 MARGINALISTAS	34
3.2.1 León Walras	36
3.2.2 Stanley Jevons	37
3.2.3 Carl Menger.....	39
3.2.4 Considerações Gerais Sobre os Marginalistas.....	40
3.3 A SÍNTESE DA ECONOMIA CLÁSSICA E O CONTEXTO INGLÊS	41
3.3.1 John Neville Keynes	44
3.3.2 Alfred Marshall	45
3.3.3 Philip Wicksteed	47
3.3.4 Considerações Gerais Sobre a Síntese da Economia Clássica e o Contexto Inglês	
51	
4 A DEFINIÇÃO DE CIÊNCIA ECONÔMICA DE LIONEL ROBBINS	53
4.1 APRESENTAÇÃO	53
4.2 A NATUREZA DA ESCOLHA INDIVIDUAL.....	56
4.2.1 Meios escassos para fins alternativos.....	57
4.2.2 Indivíduos com escalas de preferências consistentes.....	59
4.3 A ESCASSEZ ANALÍTICA DE ROBBINS	61
4.3.1 A tentativa de exclusão de valores normativos da ciência econômica	62

4.3.2 Equilíbrio Geral.....	65
4.3.3 A Inclusão de Fatores Não-Tangíveis	66
4.3.4 Impossibilidade de Comparação Interpessoal de Utilidade.....	68
4.3.5 Considerações Gerais a Respeito da Definição de Ciência Econômica de Lionel Robbins	72
5 INCURSÕES DA DEFINIÇÃO DE ROBBINS NO PENSAMENTO ECONÔMICO	72
6 CONCLUSÃO	74
CAPÍTULO 2 - A ECONOMIA DA ABUNDÂNCIA DE ALLAN GRUCHY.....	77
1 INTRODUÇÃO	77
2 O SISTEMA ECONÔMICO	83
2.1 TRANSFORMAÇÃO HISTÓRICA DO SISTEMA CAPITALISTA DOS ESTADOS UNIDOS	84
2.1.1 O Sistema Econômico para Veblen.....	85
2.1.2 O Sistema Econômico para Commons.....	87
2.1.3 A Leitura de Gruchy Sobre o Sistema Econômico	88
2.2 A MODERNA ECONOMIA AMERICANA: A ABUNDÂNCIA NEGADA	89
2.3 O CARÁTER HÍBRIDO E A CENTRALIZAÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA ..	93
2.4 O SISTEMA ECONÔMICO ABERTO.....	97
3 O DIRECIONAMENTO DO SISTEMA ECONÔMICO.....	100
3.1 A NATUREZA HUMANA	101
3.2 INSTITUIÇÕES	105
3.3 “THEORY OF GUIDANCE”	110
3.3.1 Influências das Corporações sobre o Sistema Econômico.....	111
3.3.2 Aspectos Teóricos Ligados ao Direcionamento do Sistema Econômico	112
3.4 ASPECTOS GERAIS DO DIRECIONAMENTO DO SISTEMA ECONÔMICO ..	113
4 A INEFICIÊNCIA DO SISTEMA DE PREÇOS.....	114
4.1 A DINÂMICA DA INEFICIÊNCIA	115
4.2 QUESTÕES DISTRIBUTIVAS	121
4.3 ASPECTOS GERAIS SOBRE A INEFICIÊNCIA DO SISTEMA DE PREÇOS..	124
5 VALORES	125
6 PLANEJAMENTO ECONÔMICO	129
7 CONCLUSÃO	136
CAPÍTULO 3 - A DEFINIÇÃO DE CIÊNCIA ECONÔMICA DE ALLAN GRUCHY	140
1 INTRODUÇÃO	140

2 A GERAÇÃO PRÉ-1939	141
2.1 THORSTEIN VEBLEN	144
2.2 JOHN COMMONS	147
2.3 WESLEY MITCHELL.....	150
2.4 JOHN M. CLARK.....	152
2.5 REXFORD TUGWELL.....	155
2.6 GARDINER MEANS.....	157
2.7 GERAÇÃO PRÉ-1939: ASPECTOS GERAIS	159
3 OS NEO-INSTITUCIONALISTAS	160
3.1 CLARENCE AYRES.....	162
3.2 JOHN K. GALBRAITH	163
3.3 GUNNAR MYRDAL	165
3.4 GERHARD COLM	167
3.5 NEO-INSTITUCIONALISTAS: ASPECTOS GERAIS	168
4 A DEFINIÇÃO DE CIÊNCIA ECONÔMICA DE ALLAN GRUCY	169
5 ELEMENTOS DA FUNDAMENTAÇÃO FILOSÓFICA E DO OBJETO DE INVESTIGAÇÃO	176
6 CONCLUSÃO	184
CONSIDERAÇÕES FINAIS DA TESE	186
REFERÊNCIAS	198
ANEXO I - AS CRÍTICAS DIRIGIDAS AO <i>ESSAY</i> DE ROBBINS NAS DÉCADAS QUE SEGUIRAM SUA PUBLICAÇÃO	204
1 APRESENTAÇÃO	204
2 AS CRÍTICAS DIRIGIDAS À ESCASSEZ DE ROBBINS	205
3 CONSIDERAÇÕES GERAIS E A REAÇÃO DE ROBBINS	216
REFERÊNCIAS DO ANEXO I	217

INTRODUÇÃO

O objetivo da tese é evidenciar como Allan Gruchy, partindo de uma perspectiva institucionalista, oferece uma definição de ciência econômica não compatível com a ciência da escassez.

Para tanto, a tese se lança na tarefa de prescrutar duas definições de ciência econômica que podem ser entendidas como antagônicas entre si. A primeira e mais famosa, associada a uma economia da escassez, é a definição apresentada pelo inglês Lionel Robbins. Em seu *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, publicado em 1932, Robbins define: “[e]conomics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses” (1932, p. 15). Enquanto a outra definição, identificada com a abundância, foi elaborada pelo economista canadense radicado nos Estados Unidos, Allan Gruchy. Em seu *The Reconstruction of Economics: an Analysis of the Fundamentals of Institutional Economics*, publicado mais de meio século após a definição de Robbins, Gruchy define *economics* como “the science of social provisioning” (1987, p. 21).

Com alguma frequência, a definição de ciência econômica é entendida como algo sem maior importância, ou uma tarefa cuja realização não alcançaria a necessária unidade ou generalidade. A própria amplitude de perspectivas e assuntos investigados pelos economistas na contemporaneidade contribui para este quadro. Não por acaso, existe uma verdadeira profusão de definições, promovida pelos mais variados metodólogos do campo¹.

No entanto, a definição de um campo científico representa um amadurecimento da perspectiva filosófica a respeito do assunto investigado. Com ela, é possível que um grupo de pesquisadores, identificados com uma determinada corrente de pensamento, alimente um consenso a respeito de conceitos e aspectos metodológicos em comum. A definição de um campo se torna então um importante entendimento compartilhado a respeito de concepções fundamentais, sobre as quais promove-se um maior desenvolvimento científico.

¹ Sobre esse assunto, ver Backhouse e Medema (2009c)

Nesse contexto, chama atenção que a definição de Robbins exerce uma relativa hegemonia no meio econômico. A partir da segunda metade do século XX, ela passou a constar, de maneira crescente, na apresentação de vários manuais de teoria econômica. E com alguma frequência desacompanhada de qualquer outra definição que pudesse com ela rivalizar o entendimento sobre o que os economistas fazem. Quadro este que acaba conferindo à definição de Robbins um status consensual ou até mesmo oficial. No entanto, ainda que a abordagem robbinsiana exerça um relativo predomínio no pensamento econômico, é importante pontuar que essa primazia é passível de discussão.

Chega a ser curioso que um aluno de economia tenha contato com uma definição da ciência baseada na escassez logo no seu primeiro dia de graduação, para ficar em um exemplo prático bastante difundido, e se gradue sem ter o menor contato com problematizações elementares a respeito dessa própria definição. Fatores como a emergência da noção de escassez, aspectos teóricos que lhe dão suporte, interações com outras noções igualmente importantes (como a de eficiência), restrições teóricas que envolvem sua aceitação, críticas, abordagens alternativas, enfim, questões que acredito serem de fundamental importância para entender o espaço conceitual tanto da economia mais tradicional (ou ortodoxa), como de uma economia mais identificada com algum ramo da heterodoxia.

Nesse contexto, a definição de ciência econômica baseada no processo de provisionamento social, tal como elaborada por Gruchy, representa a definição da Economia Institucional Original. Conforme destacam Dugger e Peach (2009, p. XII), ao não assumir a escassez por definição, a definição de Gruchy torna a abundância um conceito significativo. Nesse sentido, Gruchy levou à frente o legado de Thorstein Veblen, considerado por muitos como um dos mais importantes pensadores econômicos e fundador do Institucionalismo².

Com efeito, as abordagens empreendidas por Robbins e Gruchy são muito diferentes. Enquanto Robbins foi um importante defensor de uma teorização formal,

² Na verdade, o próprio termo “economia neoclássica” foi apresentado justamente por Veblen (1900), para quem os partícipes dessa escola manteriam uma psicologia hedonista e utilitarista, além de se basearem em uma metafísica equivocada, segundo a qual os desdobramentos da economia tenderiam a um equilíbrio. Veblen, por sua vez, não compartilhava a perspectiva teórica ou metodológica do neoclassicismo. Para Veblen, uma ciência moderna deveria ser evolucionária. Buscando oferecer tal proposta, Veblen apresenta uma análise crítica do sistema capitalista do seu tempo através de uma leitura fortemente pautada na filosofia pragmática norte-americana.

baseada em considerações *a priori* e deduções lógicas, para Gruchy, o sistema econômico deve ser entendido a partir da evolução do complexo cultural do qual faz parte. No lugar do formalismo de Robbins, Gruchy defende uma ciência econômica de natureza cultural.

Com o intuito de “reconstruir” a ciência econômica, com alguma frequência Gruchy faz referências à economia da escassez de Robbins, que acaba representando uma espécie de base de comparação e antagonista principal. No entanto, Gruchy não descarta a utilidade e os significativos avanços promovidos pela ortodoxia em geral. O que Gruchy pretende é ampliar o escopo das investigações científicas em economia. Em outras palavras, ele estaria afirmando que o caráter científico da economia não deveria se circunscrever dentro dos limites prescritos pela definição de Robbins.

Valendo-se desse enfoque, ao contrapor a definição de Robbins com a de Gruchy, a tese argumenta em favor da viabilidade de realizar investigações no campo da economia a partir de uma outra perspectiva filosófica e metodológica que não aquela considerada dominante no campo. Nesse sentido, a definição de Robbins recebe um olhar mais crítico do aquele dirigido à definição elaborada por Gruchy. Sobre esta última, os esforços foram mais dirigidos a interpretá-la. Afinal, pode-se dizer que além de pouco investigada, a definição de ciência econômica de Gruchy é relativamente pouco conhecida.

Desvela-se nesse contexto um aspecto que reflete a relevância da tese: ela joga luz sobre um possível debate entre as definições de ciência econômica de uma vertente mais identificada com a ortodoxia, com a da Economia Institucional. Exercício este que pode representar um outro episódio na sequência de controvérsias ocorridas entre expoentes da economia ortodoxa e do pensamento institucional na história do pensamento econômico. A exemplo das críticas de Veblen (1898) dirigidas a Marshall a respeito de aspectos metodológicos de suas análises, ou nos debates ocorridos entre Frank Knight e Clarence Ayres a respeito da forma com a qual o mercado vinha sendo utilizado pela economia *mainstream*³.

A tese é dividida em três capítulos. O Capítulo 1 discute o longo caminho que levou à elaboração da definição de Robbins, bem como algumas características teóricas e metodológicas da própria definição. Além de uma discussão mais geral a

³ Sobre esse embate entre Clarence Ayres e Frank Knight, ver Almeida e Cavalieri (2020).

respeito da evolução da noção de escassez no pensamento ortodoxo no século XIX, o capítulo apresenta as contribuições teóricas que influenciaram mais diretamente à elaboração da definição de ciência econômica de Lionel Robbins. Neste ponto, são abordados elementos desenvolvidos pelo filósofo David Hume, passando por destaques extraídos de pensadores da economia política clássica, como Adam Smith, David Ricardo e Thomas Malthus, se estendendo a contribuições feitas por autores daquela que ficou conhecida como “revolução marginalista”, tais como León Walras, Stanley Jevons e Carl Menger, e se encerrando em desenvolvimentos elaborados por autores que fizeram parte de um contexto de debate metodológico na Inglaterra na virada do século XIX para o século XX, a partir dos pensamentos de John Neville Keynes, Alfred Marshall e Philip Wicksteed. Na sequência, é abordada a própria definição de Robbins, explorando aspectos como sua intenção em conceber uma ciência econômica desprovida de valores normativos, centrada no comportamento dos consumidores e sobre a qual recai uma metodologia pautada em um equilíbrio geral.

O Capítulo 2 traz uma interpretação da economia da abundância de Gruchy, na qual se destaca o papel que o autor atribui à ciência econômica enquanto ferramenta para o aproveitamento das potencialidades produtivas, em consonância com os valores culturais da sociedade. A ciência econômica enquanto estudo do processo de provisionamento social é apresentada a partir de algumas categorias teóricas, tais como: a caracterização “aberta” do sistema econômico; o direcionamento do processo econômico a partir da lucratividade das grandes corporações; a ineficiência do sistema de preços em realizar um ajuste automático à maneira defendida pela economia de matriz ortodoxa; a teoria do valor baseada em um processo cultural de natureza emergente; e a consecução de um planejamento econômico de natureza democrática.

Por fim, o terceiro capítulo trata da interpretação de Gruchy a respeito da evolução da perspectiva institucionalista que resultou em sua definição. São abordados temas como o objeto de investigação da economia institucional e as definições de economia elaboradas por institucionalistas que influenciaram Gruchy. Essa leitura compreende alguns elementos elaborados por institucionalistas que Gruchy considera ser pertencentes à “geração pré-1939”, tais como Thorstein Veblen, John Commons, Wesley Mitchell, John M. Clark, Rexford Tugwell e Gardiner Means. Além de autores que Gruchy denomina como “neo-institucionalistas”, como

Clarence Ayres, John Kenneth Galbraith, Gunnar Myrdal e Gerhard Colm. Por fim, o capítulo ainda apresenta a perspectiva de Gruchy a respeito de alguns elementos associados à fundamentação filosófica do institucionalismo.

Ao fim dos três capítulos, são apresentadas as considerações finais, onde consta uma comparação entre os traços metodológicos concernentes a cada uma das definições de ciência econômica abordadas, isto é, à de Robbins e à de Gruchy.

Além disso, consta depois da conclusão o Anexo I, onde são apresentadas críticas dirigidas à definição de Robbins elaboradas por expoentes do pensamento econômico nas décadas de 1930 e 1950.

CAPÍTULO 1 - LIONEL ROBBINS E A CONSTRUÇÃO DA ESCASSEZ

1 INTRODUÇÃO

Esse capítulo que inicia a tese tem um duplo objetivo. Primeiramente, ele busca elucidar alguns aspectos do longo caminho que culminou na definição de ciência econômica elaborada por Robbins. Em segundo lugar, o capítulo pretende interpretar algumas características e implicações teóricas dessa definição, tais como a delimitação do escopo e a agenda metodológica implícita na definição de ciência econômica de Robbins.

Para o atingimento do primeiro objetivo, o caminho a ser percorrido envolve desde filósofos de um período anterior à constituição da escola clássica de economia política, como o escocês do século XVIII David Hume, passando por alguns dos maiores nomes do pensamento clássico – Adam Smith, Thomas Malthus, David Ricardo e John Stuart Mill –, se estendendo depois para os autores que comporiam o que viria a ser conhecido na literatura como a “revolução marginalista” – León Walras, Stanley Jevons e Carl Menger –, e chegando a expoentes que se notabilizaram seja por comporem uma síntese do pensamento econômico clássico, seja por se constituírem como figuras importantes no contexto do debate econômico inglês no período imediatamente anterior à elaboração da proposta metodológica de Robbins – Alfred Marshall, John Neville Keynes e Philip Wicksteed.

O conteúdo a respeito de cada um desses autores obedece ao critério das influências que cada um exerceu sobre a definição de ciência econômica de Robbins. Sobre esta, o capítulo considera o disposto na primeira edição de sua mais famosa obra, *An Essay on The Nature and Significance of Economic Science* - publicado em 1932 e doravante referido na tese como *Essay*.

Além do *Essay*, o presente capítulo busca interpretar as contribuições dos autores anteriormente enumerados como pertencentes ao caminho teórico que levaria à definição de Robbins, bem como publicações de comentadores sobre o

tema oriundas dos principais periódicos voltados à História do Pensamento Econômico.

A apresentação das influências que confluíram na definição de Robbins é feita a partir de um viés crítico, na medida em que ela insere elementos debatidos por comentadores que se relacionam com eventuais adaptações, reducionismos ou mesmo inadequações da parte da leitura de Robbins sobre os autores que lhe antecederam. Vale destacar também que o presente capítulo se vale de uma estrutura histórico-filosófica, na medida em que o desenvolvimento teórico se articula com alguns desdobramentos históricos.

Além dessa introdução e da conclusão ao fim, o capítulo é dividido em outras quatro seções. A seção 2 apresenta alguns elementos relativos ao desenvolvimento da noção de escassez, em especial alguns desdobramentos ocorridos ao longo século XIX. A seção 3 traz uma interpretação do longo caminho teórico da história do pensamento econômico que viria a influenciar a definição de ciências econômicas de Robbins. A seção 4 faz um exame da definição de ciência econômica proposta por Robbins. Por fim, a quinta seção trata das incursões que a definição de ciência econômica de Robbins tiveram na ciência econômica.

2 ESCASSEZ: DESENVOLVIMENTO HISTÓRICO

Essa seção tem como objetivo tratar da evolução histórica da escassez no pensamento econômico relacionada ao período que antecedeu à construção teórica de Robbins. E como tal, ela apresenta alguns aspectos gerais ligados a uma transformação da noção de escassez ocorrida ao longo do século XIX. Processo em que a escassez deixa de assumir uma noção associada às limitações materiais em si, e passa a ser entendida mais como um aspecto ligado às valorações dos indivíduos em relação a essas limitações materiais.

Considera-se que o postulado da escassez toma contornos mais decisivos no início do século XIX, a partir dos escritos de grandes expoentes da economia política clássica, em especial com os desenvolvimentos teóricos de David Ricardo e Thomas

Malthus⁴. O progresso tecnológico na Inglaterra do século XIX não impediu que David Ricardo anteviesse efeitos negativos que os retornos decrescentes na agricultura provocariam sobre a taxa de lucros e sobre os investimentos. A economia estaria fadada a atingir um estado estacionário a partir do qual os investimentos cessariam e, como eles, o crescimento da produção. Similarmente, Malthus também prenunciou um cenário em que boa parte da população seria relegada a um estado de penúria e miséria. Nem mesmo melhorias na produtividade seriam capazes de alterar tal conjuntura, na medida em que elas provocariam um aumento populacional em igual ou maior magnitude. Como resultado, a disponibilidade de provisões materiais por habitante se manteria prejudicada. Desse modo, ainda que a economia política clássica trabalhasse com a ideia de excedente (e sua destinação), entende-se que tanto Ricardo quanto Malthus consideraram com uma noção de escassez entendida como uma limitação material e objetiva dos recursos naturais. Além disso, os dois autores consideravam a escassez em esquemas que envolviam categorias teóricas coletivas, tais como proprietários de terras, empresários e trabalhadores.

Por volta da década de 1830, emergiram controvérsias que mesmo mantendo a centralidade da investigação econômica em torno da riqueza material, alegavam que sua caracterização não adviria de propriedades restritas aos objetos. Antes, ela seria um fenômeno resultante das ações *do homem* em torno de bens escassos (KIRZNER, 1976, p. 12-4). Fazendo referência ao pensamento de Lauderdale, Kirzner avalia que sua definição de riqueza individual era centrada em tudo o que os homens desejam e consideram útil, mas desde que essa riqueza fosse circunscrita àqueles bens que existiriam em escassez (1976, p. 30). Marcava-se assim o início de uma mudança que dominaria o pensamento econômico décadas depois. O foco deixava de ser associado a uma escassez entendida como objeto e se renunciava uma noção diferente, mais como uma relação entre o homem e as limitações materiais.

Um fator fundamental que merece ser enfatizado nesse contexto é que essa alteração na forma de pensar sobre a escassez ocorreu em meio a um aumento geral da produtividade em virtude da Revolução Industrial em curso. Assim, na

⁴ O que não quer dizer que não tenha havido contribuições prévias relevantes. Mesmo se atendo à modernidade, Kirzner (1976, p. 111) nos lembra que os fisiocratas, por exemplo, haviam excluído de suas análises econômicas fatores tais como o ar e outros tidos como abundantes, pois entendiam que eles são seriam objetos de troca.

medida em que as potencialidades produtivas passavam a sugerir um inédito estado de maior abundância em relação ao provisionamento de bens para a toda a população, as noções de escassez iam perdendo sua dimensão física e técnica. O problema econômico maior, associado à produção e à distribuição de alimentos, bebidas, medicamentos e utensílios para contemplar as necessidades básicas da sociedade, assumia uma dimensão individual, isto é, passaria a ser associado a uma questão que envolvesse escolhas de indivíduos.

Essa ligação entre o entendimento sobre a escassez e o significativo aumento da produtividade em curso chamou atenção de muitos historiadores contemporâneos. Em relação ao seu aspecto linguístico, por exemplo, Xenos (1989, p. 3) argumenta que o termo “escassez” utilizado como uma condição permanente e generalizada seria uma construção relativamente recente. Antes dos neoclássicos, o autor relata que sua utilização era empregada para delimitar períodos específicos associados à falta de alimentos e de outros bens destinados a suprir as necessidades humanas. De modo que sua utilização ocorria dentro de construções linguísticas como “tempo de escassez”, ou “escassez de” alguma coisa. Foi com o desenvolvimento da escola neoclássica que o termo ganhou um status permanente e onipresente. Assim, Xenos destaca que a “invenção” da escassez onipresente se deu ao mesmo tempo em que a humanidade concebeu uma série de tecnologias e bens de consumo, como motor a vapor, jogos de quebra-cabeças e palitos de dente (XENOS, 1989, p. 7).

A Revolução Industrial também aparece como um elemento importante na leitura de Clark (2002, p. 417), que pontua que essa nova visão sobre a escassez se deu justamente quando a questão produtiva deixou de ser o principal problema com o qual as economias capitalistas mais avançadas tinham que lidar. Se antes da Revolução Industrial o problema econômico central era como produzir suficientemente para fornecer os bens e serviços necessários à população, na segunda metade do século XIX tal quadro mudou. Na visão de Clark, o problema econômico central passou a ser como consumir a produção potencial de modo a gerar taxas de retorno aceitáveis para os ofertantes.

Com efeito, o processo da individualização do problema da escassez ocorreu paralelamente ao desenvolvimento de novos hábitos de consumo e estilos de vida. De maneira crescente, as limitações materiais deixavam de ser restringir àqueles bens direcionados à satisfação das necessidades mais básicas à sobrevivência, e

passavam a refletir os novos estilos de vida da modernidade do século XIX. Não cabendo fazer nenhuma distinção moral ou hierárquica a respeito do que seria mais ou menos necessário a sobrevivência da população. Assim, a ciência econômica se diferenciava da economia política de outros tempos, quando questões ligadas ao aumento da produção, por exemplo, se inseriam dentro de um propósito maior de melhorar a vida da população. Em alguns circuitos, considera-se que a emergente ciência econômica estaria se desvincilhando de qualquer propósito de natureza política. O que é menos passível de controvérsia é que o pensamento econômico passava a considerar, como limitações materiais, tudo aquilo que seria valorado pelos consumidores, isto é, toda a proliferação dos objetos de desejo que passavam a estimular, frustrar ou inquietar o *flâneur* inglês.

Vale considerar que a individualização do problema da escassez e a pretensa “despolitização” das ciências econômicas ocorreu em meio ao quadro de aumento da desigualdade social na Inglaterra do século XIX. Para além das conhecidas críticas de Marx e Engels a respeito do capitalismo inglês envolvendo um quadro de aumento da pobreza e precárias condições da classe trabalhadora, Williamson (1980) aponta evidências de que entre 1827 até metade do século XIX, a desigualdade de renda na Inglaterra foi crescente⁵.

Mas foi a partir da década de 1870, com aquela que ficou conhecida como “revolução marginalista”, que essa mudança no olhar sobre a escassez como sendo um problema de natureza individual ganhou contornos teóricos mais consistentes. Carl Menger, em seu “Princípios de Economia Política” ([1871] 1988), estabeleceu que os bens que satisfazem as necessidades humanas poderiam ser divididos em dois grupos: os livres e os econômicos. A condição do bem enquanto livre ou econômico não adviria de características inerentes ao próprio bem. Antes, dependeria da relação entre as quantidades disponíveis e aquela que seria objeto de procura das pessoas. Enquanto a qualidade de bem livre se aplicaria aos bens que abundariam em relação à sua procura, os econômicos se dariam quando a

⁵ Em certo sentido, tal quadro contraria o que havia sido prenunciado por Smith no século anterior, segundo o qual os benefícios em relação às condições materiais de sobrevivência, em uma sociedade pautada pela perseguição do interesse privado imediato, seriam estendidos para os extratos da população menos abastados. Conforme relatado por Gilbert (1997, p. 273) a respeito do *The Theory of Moral Sentiments* (1759) de Smith, no qual o filósofo escocês aponta que uma eventual pobreza remanescente não seria uma condição de privação econômica em termos absolutos. De modo que um pobre em uma sociedade mais evoluída gozaria de um bem-estar material superior a indivíduos mais bem posicionados de uma sociedade mais remota.

quantidade disponível não seria suficiente para fazer frente à quantidade demandada. Existindo em abundância em relação à procura, não haveria razões para que alguém pagasse por esse bem. Desse modo, a escassez foi associada à noção de insuficiência da oferta em relação a demanda.

Poucos anos depois, Leon Walras, em sua obra “Elementos de Economia Política Pura” ([1874] 1996), associou o conceito hedonista de utilidade, concebido pelos utilitaristas James Mill e Jeremy Bentham, à raridade de um recurso. Um bem era definido como raro se era oferecido a uma demanda em quantidades reduzidas. A construção walrasiana de equilíbrio geral baseou-se em uma contraposição entre a ideia de uma quantidade limitada de recursos disponíveis para a sociedade, de um lado, com a busca de cada indivíduo em satisfazer seus objetivos a partir de seu orçamento, do outro. Assim, a partir desse conflito entre disposições individuais e limitações físicas, a escassez assumiu também um caráter individual⁶.

Portanto, a partir de esquemas teóricos mais contundentes, os autores da “revolução marginalista” entenderam a questão do valor sob uma ótica individual. Questões distributivas ligadas a classes sociais perderam espaço para análises que tinham como ponto de partida agentes individuais. Na opinião de Coats (1972, p. 304), as mudanças incluíram não apenas uma grande mudança no foco da teoria econômica, como também estabeleceram a base para uma sistematização abrangente do assunto da economia, incluindo a elaboração e eventual conclusão da teoria dos preços competitivos, integrando as teorias do valor, com as da produção e da distribuição. Birken (1988) vai mais longe a respeito da alteração paradigmática em curso, argumentando que o pensamento econômico “se libertava” dos valores produtivistas característicos do período “proto-industrial”. Para ele, o ciclo produtivo passava a ter um fim mais claro: o ato de consumo. “[J]ust as production had dethroned war and prayer after 1750, so consumption dethroned production after 1870” (BIRKEN, 1988, p. 252-3).

⁶ A respeito de sua leitura a respeito da evolução da concepção de valor na história do pensamento econômico, Walras (1954, p. 201) assim dispõe: “The science of economics offers three major solutions to the problem of the origin of value. The first, that of Adam Smith, Ricardo and McCulloch, is the English solution, which traces the origin of value to labour. This solution is too narrow, because it fails to attribute value to things which, in fact, do have value. The second solution, that of Condillac and J. B. Say, is the French solution, which traces the origin of value to utility. This solution is too broad, because it attributes value to things which, in fact, have no value. Finally, the third solution... traces the origin of value to scarcity [‘rareté’]. This is the correct solution”.

Tendo discutido alguns elementos gerais acerca da evolução da noção de escassez ao longo do século XIX, a próxima seção aborda os desenvolvimentos teóricos que anteciparam e influenciaram a definição de ciência econômica de Lionel Robbins.

3 O LONGO CAMINHO TEÓRICO QUE ANTECEDEU A DEFINIÇÃO DE CIÊNCIA ECONÔMICA DE ROBBINS

O presente item trata dos desenvolvimentos do longo caminho teórico que antecipou a definição de ciência econômica de Robbins. O item é dividido em três subseções. A primeira trata de autores ligados a economia política clássica. Nela são considerados aspectos presentes nas obras de David Hume, Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus e John Stuart Mill. A segunda parte aborda alguns autores associado à conhecida “revolução marginalista”, tais como León Walras, Stanley Jevons e Carl Menger. Por último, a terceira subseção discute o contexto de uma batalha dos métodos ocorrida na Inglaterra entre o fim do século XIX e início do século XX, contexto em que são abordadas as influências sofridas por Robbins relacionadas aos trabalhos de John Neville Keynes, Alfred Marshall e Philip Wicksteed.

Os elementos abordados na seção obedecem ao critério da influência exercida sobre a definição de ciência econômica de Robbins. O capítulo tomou como fonte fundamental o conteúdo disposto no *Essay*, isto é, as referências feitas pelo próprio Robbins a respeito de elementos teóricos que lhe eram objeto de apreciação ou objeção. Além disso, foram considerados algumas interpretações da obra do metodólogo inglês abordadas por comentadores em diversos *journals* da área de história do pensamento econômico.

Ao fazer uma interação da leitura de Robbins sobre os autores e os componentes teóricos de cada autor, o conteúdo da seção acaba antecipando algumas características importantes da perspectiva de Robbins. Ademais, vale destacar que esse resgate das influências busca analisar a própria da leitura de Robbins a respeito desses aspectos.

3.1 ECONOMIA POLÍTICA CLÁSSICA

A economia política clássica se formou entre o final do século XVII e o início do século XIX como uma nova maneira de se refletir sobre a produção humana e o homem em sociedade. Perfazendo assim uma época marcada pela afirmação de um ideário iluminista, em que os autores formavam uma corrente científica onde suas ideias eram frequentemente debatidas em grupos, associações, e até por troca de correspondências (como era o caso de Malthus e Ricardo).

Embora os autores tenham construído seus pensamentos utilizando abordagens e métodos diferentes, fruto de objetivos e condicionantes materiais, ideológicos e intelectuais também distintos, é possível identificar um sentido de unidade em relação a certas temáticas, tais como crescimento da riqueza, aspectos constituintes do valor, além de preocupações ligadas a rendas, crescimento da população e determinação dos níveis salariais e dos lucros.

Nesse contexto, a atual seção volta um pouco em um autor que poderia ser considerado anterior ao período clássico, David Hume, e depois se estende na análise dos elementos presentes no pensamento de Smith, Ricardo, Malthus e J. S. Mill. Os pontos que esses autores influenciaram Robbins são sintetizados no Quadro 1 adiante:

QUADRO 1 - Influências dos Autores Clássicos na Escassez de Robbins

Autor	Influência
Hume	Separação entre análises positivas e normativas
Smith	Interdependência dos indivíduos em um ambiente de mercado Equilíbrio de preços relativos
Ricardo	"Arquétipo" da abordagem de equilíbrio Sistema positivo: axiomático/racionalização dedutiva Escassez "objeto" Preocupação com questões distributivas
Malthus	Espectro permanente da escassez "objeto" Descarte da teoria do valor-trabalho e ênfase no papel da demanda
J. S. Mill	Conciliação da doutrina dedutiva do valor, com refinamento do papel da demanda Individualismo metodológico Método a priori baseado na introspecção

Fonte: o autor (2020)

3.1.1 David Hume

Em um contexto em que discute a significância das ciências econômicas, Robbins (1932, p. 126) pontua que “[p]ropositions involving “ought” are on an entirely different plane than propositions involving “is.” Se essa dicotomia pode ser encontrada no pensamento de autores que influenciaram Robbins de maneira mais direta, tais como Max Weber e Neville Keynes, sua origem remonta à famosa “guilhotina de Hume”, que divide as análises positivas, que seriam entendidas como científicas, das normativas, consideradas como não científicas e baseadas em juízo de valor (DAVIS, 2005, p. 191). Nesse contexto, a passagem de Hume que melhor exprime essa diferenciação entre análises normativas e positivas é expressa da seguinte forma:

In every system of morality, which I have hitherto met with, I have always remarked, that the author proceeds for some time in the ordinary way of reasoning, and establishes the being of a God, or makes observations concerning human affairs; when of a sudden I am surprised to find, that instead of the usual copulations of propositions, is, and is not, I meet with no proposition that is not connected with an ought, or an ought not. This change is imperceptible; but is, however, of the last consequence. For as this ought, or ought not, expresses some new relation or affirmation, it is necessary that it should be observed and explained; and at the same time that a reason should be given, for what seems altogether inconceivable, how this new relation can be a deduction from others, which are entirely different from it. (HUME, 2009, p. 715-6)

A obra de Hume é alvo de diferentes interpretações, o que reflete a própria complexidade do pensamento do autor. Foge ao escopo da tese a tarefa de adentrar nesse rico debate. Para uma análise das interpretações da obra de Hume, que tiveram importantes influências na estruturação do positivismo científico baseado em experimentos e refutação de hipóteses, ver Dow (2002; 2009). O importante aqui é salientar que o principal aspecto prescritivo da definição de Robbins, ligado a uma ciência econômica que pudesse ser livre de valores normativos, é diretamente influenciado pela distinção promovida por Hume entre afirmações envolvendo “ought” e “is”. No entanto, é importante tecer algumas breves considerações acerca dessa separação tão cara ao sistema robbinsiano.

De acordo com Mongin (2006), para realizar essa separação, faz-se uso de uma “controversa” *containment claim*, isto é, de uma hipótese que defende que caso

os julgamentos de valor sejam feitos pelo economista (e não por outra pessoa), a análise seria normativa; e do contrário, se os julgamentos de valor são feitos pelo objeto de estudo e não pelo investigador externo, a análise seria positiva (MONGIN, 2006, p. 259). No entanto, Mongin defende que essa *containment claim* promove uma divisão equivocadamente definitiva e com contornos nítidos a respeito da ciência econômica, fazendo com que perdurasse o entendimento de que os julgamentos de valor poderiam ser separados dos factuais não apenas na lógica, como também na prática. Nesse contexto, Mongin (2006) defende que a hipótese de que ainda que algumas dessas *contenções* possam de fato ser facilmente realizadas, outras nem tanto. Na verdade, com muita frequência os julgamentos factuais e de valor seriam inseparáveis uns dos outros. Como consequência, a distinção entre “is” e “ought” herdada de Hume e utilizada por Robbins não se aplicaria. Para Mongin, essa “neutralidade instrumental” poderia ser relativamente adequada para os campos da história militar, pré-história ou arqueologia. Enfim, campos do conhecimento que utilizam racionalização instrumental com o intuito de explorar a ação humana e seus resultados. Mas a distinção entre fins e meios não teria muito valor para as ciências econômicas, que lidariam com a ação proposital e cujos instrumentos consistiriam na preferência e noções relacionadas, como a utilidade.

To be precise, there are two economic dichotomies: one opposing the preference relation to the objects it compares, and the other opposing the preference map to the feasibility constraints. Neither dichotomy matches the distinction between ends and means. There is a translation rule to go from the instrumental language to the preference language, but it does not work the other way round [...]. (MONGIN, 2006, p. 280)

Assim, ao determinar um fim, a instrumentalização entre fins e meios seria capaz de tecer conclusões apenas sobre aquele fim. Mas não seria capaz de estender qualquer tipo de comparação para vários fins. Deixando de fora um aspecto fundamental do comportamento econômico.

3.1.2 Adam Smith

As influências de Smith sobre Robbins se devem à leitura que este faz da obra do filósofo escocês como sendo fundamentalmente sobre um equilíbrio de

preços relativos a operar mediante uma noção de interdependência de indivíduos em um ambiente de mercado. Assim, embora a mais famosa obra de Smith seja frequentemente interpretada como uma explicação a respeito das causas das riquezas das nações, isso não teria se constituído no aspecto que mais interessou a Robbins. A respeito da Riqueza das Nações, Robbins (1932, p. 68-69) assim pontua:

[F]rom the point of view of the history of Theoretical Economics, the central achievement of his book was his demonstration of the mode in which the division of labour tended to be kept in equilibrium by the mechanism of relative prices—a demonstration which [...] is in harmony with the most refined apparatus of the modern School of Lausanne (ROBBINS, 1932, p.68-9).

Assim, ainda que Robbins viesse a descartar questões relativas à produção e suas variações do *subject-matter* da ciência econômica, aspecto ainda presente na economia ortodoxa pelo menos até o fim do século XIX, Robbins chega a avaliar que embora a moderna teoria econômica tenha uma aparência de novidade, sua “substância” é contígua ao que a teoria clássica tinha de mais essencial, isto é, uma teoria do equilíbrio⁷.

Nesse sentido, pode-se dizer que a interpretação de Robbins sobre a obra de Smith recai numa vertente definida por Ganem (2012) como sendo aquela em que ocorreria uma ruptura entre a Teoria dos Sentimentos Morais e a Riqueza das Nações. Nela, as questões morais seriam totalmente descartadas. Nessa interpretação, o sujeito smithiano é visto como uma espécie de prelúdio do homem econômico racional, de modo que toda teoria de Smith estaria representada na Riqueza das Nações (GANEM, 2012, p. 149). Para a autora, essa leitura da obra de Smith é comum àqueles que consideram a Riqueza das Nações como um esboço literário da explicação acabada dos neoclássicos um século depois⁸.

⁷ Nas palavras de Robbins, “[t]he modern arrangement simply makes explicit the methodological foundations of the earlier theories and generalizes the procedure” (ROBBINS, 1932, p. 69).

⁸ Witztum (2010) faz uma qualificação a respeito de diferentes significados da mão invisível na obra de Smith. Na *Teoria dos Sentimentos Morais*, a mão invisível não é relacionada diretamente aos mercados, mas sim a um amplo desejo de interação humana. A ideia central era de que não haveria perdas para o indivíduo caso ele se especializasse. Foi com a *Riqueza das Nações* que a mão invisível foi associada a mercados *competitivos*, associando a especialização não apenas como uma neutralidade entre se especializar e depender do trabalho dos outros, de um lado, ou,

Nesse contexto, o aspecto lógico mais importante que associa a teoria smithiana e a teoria geral do equilíbrio seria a ideia de interdependência entre os agentes, isto é, de uma economia formada por indivíduos que se especializam e obtém os meios para satisfazer suas necessidades no mercado. Tal quadro conflui com o defendido por Coutinho (1993, p. 111), segundo o qual a especialização do trabalho é o fator que articula todo o sistema teórico smithiano⁹.

No entanto, a associação entre a mão invisível smithiana e as lógicas inerentes à conceituação de equilíbrio geral deve ser vista com reservas¹⁰. Enquanto Robbins trata as motivações para o consumo de maneira subjetiva e associa a interdependência das pessoas no mercado como algo dado e que dispensa maiores explicações, Smith utiliza uma concepção de natureza humana como alicerce de seu sistema teórico¹¹. Nesse contexto, as motivações para os indivíduos incorrerem em especialização do trabalho são sociais, o que acaba perfazendo o que Ganem (2012) considera ser uma segunda vertente ligada à interpretação da obra de Smith. Nesta linha interpretativa, tanto a economia como o comportamento do sujeito smithiano não estariam livres de injunções morais. Para Smith o ser humano teria como desejo fundamental se tornar objeto de estima para os demais, motivo pelo qual os indivíduos seriam estimulados a buscar um enriquecimento maior. Assim, apenas a partir de questões morais ligadas a propósitos que envolvem a estima social que os efeitos potencialmente benéficos para a riqueza de uma nação deveriam ser entendidos¹². Já da parte de Robbins, o equilíbrio de mercado assume

alternativamente, produzir tudo para o próprio sustento. Assim, a mão invisível da *Riqueza das Nações* teria o potencial de promover um aumento na provisão de bens para o indivíduo.

⁹ O que não quer dizer que Coutinho faça parte dessa vertente interpretativa da obra de Smith considerada por Ganem (2012) no parágrafo anterior, evidentemente.

¹⁰ Witztum (2010:155-6) levanta os trabalhos de Hausman (1992) e Arrow e Hahn (1971), que identificam no equilíbrio geral um mecanismo que já fora aludido pela metáfora da “mão invisível”. Essa ideia ainda estaria presente em livros-texto como Starr (1977) e Mas-Colell, Whinston e Green (1995). Por outro lado, autores como Baumol e Wilson (2001) não concordam que a mão invisível possa servir de metáfora para o equilíbrio geral por não possuir nenhuma noção de eficiência. Key (2003:162) chama atenção para o fato de que Smith não mencionou que se cada um tivesse um comportamento egoísta, os desdobramentos seriam louváveis para a sociedade. Ainda nessa linha de raciocínio, Montes (2004), segundo o qual equilíbrio geral envolve necessariamente uma racionalização dedutiva, ausente na mão invisível. Por fim, Witztum (2010:156) relata os trabalhos de Mark Blaug (1999, 2003, 2007) e Hutchinson (1999), para os quais essa associação seria uma “historical travesty” de grandes proporções porque, ao contrário da teoria de equilíbrio geral, a noção de competição em Smith é de um processo no qual rivalidades são dominantes e que os agentes não são “price takers” de verdade.

¹¹ Conforme avalia Berry (2012), Smith compartilha com Hume uma ambição ligada a atribuir características uniformes ao ser humano.

¹² Nesse contexto, Witztum (2010, p. 161) aponta que para que a mão invisível funcione de maneira plena no esquema smithiano, nenhum dos agentes deve destruir qualquer quantidade de oferta que

uma mera função de instrumento analítico, não assumindo qualquer caracterização normativa que pudesse lhe conferir algum caráter ligado à deseabilidade ou virtude.

3.1.3 David Ricardo

Robbins enxergou no esquema teórico de David Ricardo o grande exemplar que viria a influenciar a ciência econômica em termos de abordagem de equilíbrio. “The Ricardian System which, in this respect, provides the archetype of all subsequent systems, is essentially a discussion of the tendencies to equilibrium of clear-cut quantities and relationships” (ROBBINS, 1932, p. 66-7)

Diferentemente de Hume e Smith, Ricardo não construiu um sistema de hipóteses alicerçado em um estudo histórico ou no emprego de um sistema filosófico mais consistente em torno da realidade concreta que lhe cercava. Assim, considera-se que Ricardo desenvolveu um sistema positivo, característica que influenciaria enormemente o pensamento de Robbins a respeito da evolução do caráter científico da economia. Conforme aponta Coutinho (1993, p. 187), em certo sentido Ricardo “autonomizou” a economia política em relação à realidade, produzindo “leis” que poderiam ser deduzidas de um número restrito de hipóteses. Com efeito, Ricardo empregou um inédito rigor analítico, formalizando um sistema teórico capaz de prover, a partir de deduções lógicas, conclusões definitivas.

Nesse sentido, Ricardo construiu um esquema que vislumbrava um ajuste automático de eventuais desequilíbrios de mercado. Além disso, de maneira semelhante à abordagem metodológica de Robbins, além do progresso tecnológico ser considerado exógeno no esquema ricardiano, questões temporais também são

tenha criado. Além disso, Paganelli (2009) aponta certas condicionantes institucionais na obra de Smith para que a especialização do trabalho e a busca do auto interesse promovam, necessariamente, uma melhoria de condição dos indivíduos. A autora destaca que a estima social advém não apenas da posse de riquezas, como também de uma postura de vida baseada no atendimento dos clamores morais da sociedade. Nesse contexto, a confluência entre a busca do auto interesse, e dos efeitos benéficos para a sociedade ligados a essa busca, seria mais provável em estágios onde a riqueza geral é mais modesta, isto é, quando o contingente populacional formado por ricos em estado de ostentação não é significativo (2009, p. 79). Nesse estágio, a estima da sociedade ligada à postura moral rivaliza com a obtida com o acúmulo de riquezas, coibindo manobras de membros da sociedade que prejudiquem terceiros com o fim exclusivo de ostentar a riqueza pessoal. No entanto, quando a sociedade atinge um patamar em que coexistem mais pessoas com acúmulo de riqueza, os incentivos para burlar códigos morais em proveito próprio aumentariam. O que repercutiria em uma deficiência da mão invisível em relação ao seu pleno funcionamento. Nas palavras de Paganelli (2009, pp. 79-80), “[l]arge amounts of commercial wealth generate strong incentives to parade more, to grab more of that wealth and flaunt it, and to jump off the moral knife edge on which individual and societal progress depend in order to improve one’s status”.

abstraídas¹³. No entanto, Ricardo pouco se interessa pelo valor de uso. O valor para ele dependeria fundamentalmente do trabalho despendido¹⁴.

Nesse contexto, Robbins (1932, p. 20) avalia que a grande limitação do sistema ricardiano foi que as valorações foram entendidas como ocorrendo no próprio mercado, mas sem que isso refletisse as valorações dos indivíduos. Na verdade, Robbins considera que a principal realização da *moderna* teoria do valor teria sido justamente transcender essa imperfeição. Embora Ricardo estivesse preocupado em tecer *leis* de distribuição, sua análise remetia a classes (como proprietários de terras, trabalhadores e empresários), e não em torno de contribuições individuais valoradas pelo mercado.

3.1.4 Thomas Malthus

Além do disposto acerca do postulado da escassez na seção anterior, as influências de Malthus na perspectiva robbinsiana se dão também pela superação da teoria do valor-trabalho. Diferentemente de Ricardo, na análise de Malthus o papel da demanda começa a ser prenunciado. Assim, se Malthus não elaborou um sistema axiomático a partir do qual derivou uma racionalização dedutiva que permitisse alcançar previsões precisas, no seu esquema teórico o consumo passou a exercer o papel de protagonista.

Conforme avalia Sowell (1972, p. 91-2), Malthus adotava uma distinção entre a demanda efetiva - que consistia na quantidade de mercadorias compradas -, da ideia de “intensidade da demanda” - ligada ao sacrifício que os demandantes se dispunham a fazer de modo a satisfazer suas necessidades. Assim, Sowell aponta que seria essa última concepção de demanda a responsável, em conjunto com a oferta, pela determinação dos preços e valores no esquema malthusiano.

Nesse contexto, Malthus inseriu ainda a possibilidade ligada ao consumo ser composto também por lazer, evidenciando assim um elemento de escolha individual na consecução da oferta de trabalho e na explicação do sistema econômico. No pensamento de Malthus, desejar mais produtos ligados a conveniências e luxo, por exemplo, seriam fundamentais para que os indivíduos optassem por reduzir seu

¹³ O que não quer dizer que questões de natureza sequencial estejam totalmente ausentes, com os investimentos, por exemplo, sendo precedidos pela lucratividade.

¹⁴ Salvo quando se tratasse de mercadorias de difícil reprodução, como pinturas, livros e moedas raras (BIRKEN, 1988, p. 244).

consumo de lazer e passassem a ofertar mais sacrifício e trabalho (FIACHI e SIGNORINO, 2003, p. 7).

Assim, se Robbins associa quaisquer intervenções que dificultem a vazão harmônica das decisões subjetivas do consumidor a perdas de eficiência na utilização dos recursos escassos, conforme será visto na seção 4, para Malthus o crescimento da oferta seria limitado pelos desejos dos consumidores. Nesse contexto, o valor do trabalho comandado não poderia ser traduzido fidedignamente pelos custos de produção. Na verdade, ele seria refém de flutuações da demanda que se dariam a partir de decisões subjetivas dos consumidores. Conforme pontua Coutinho (1993, p. 163), a partir de seus conceitos de demanda recíproca e estima relativa, Malthus ampliou o espaço para o questionamento da teoria do valor-trabalho.

3.1.5 John Stuart Mill

John Stuart Mill é considerado como o último grande expoente da economia política clássica inglesa. Sua grande obra, *Principles of Political Economy* (1848), se tornou o principal “manual” lecionado nos cursos de economia na Europa por quase cinco décadas, vindo a ser substituído pelo “Princípios” de Marshall (1890). E se a obra de Mill influenciou decisivamente o pensamento econômico inglês durante a segunda metade do século XIX, Robbins ainda seria diretamente influenciado pelas contribuições do pensador em torno da conciliação promovida entre a doutrina dedutiva do valor de matriz ricardiana, com um refinamento do papel da demanda defendido pelos críticos de Ricardo¹⁵. As objeções ao sistema ricardiano centravam na negação de questões ligadas a “custos reais” presentes na teoria do valor associada ao trabalho contido. Alternativamente, os críticos defendiam que a demanda exerceria uma importante função na determinação dos preços. Assim, a obra de Mill promoveu uma reconciliação entre noções ricardianas com a teoria do valor baseada na utilidade. Além disso, Mill propôs uma perspectiva baseada no individualismo metodológico e no método *a priori* baseado na introspecção, aspectos de fundamental importância para o pensamento robbinsiano.

E tal como Robbins defenderia cerca de oitenta anos depois, Mill também advogou em prol de uma distinção entre o que seria científico no campo da

¹⁵ Dentre os quais Malthus figura-se como um grande expoente.

economia, isto é, o que poderia ser reconhecido como “verdades materiais”, do que seria a arte da política econômica e suas questões normativas (BLAUG, 1992, p. 54-55)¹⁶. Em duas passagens do *Essay* Robbins demonstra apreço pela determinação de Mill em construir um sistema de racionalização que se pretendia universal, bem como da significância dessas generalizações abstratas para lidar com a realidade (ROBBINS, 1932, p. 74 e 96).

Já a respeito do individualismo metodológico, Mill defende que a natureza humana deveria estar na base de todas as ciências sociais. Centrando suas análises a partir da motivação dos homens, os fenômenos sociais na abordagem milliana seriam explicados em termos das ações individuais. Nesse contexto, Mill restringiu então a aplicação do método dedutivo àquelas situações em que a busca auto interessada da riqueza seria a motivação principal e dominante das atividades de produção e dos agentes econômicos de maneira geral. Em situações nas quais as motivações seriam outras, Mill entendia que o método dedutivo não seria adequado¹⁷.

Assim, aplicar o método dedutivo direto (bem-sucedido na matemática) à economia política requereu da parte de Mill isolar outras tantas motivações do homem. Desse modo, Mill buscou justificar uma economia política que tomasse como base o ser humano motivado apenas pela posse de riqueza: o *homo economicus*. Em suma, Mill não afirma que precisaríamos tomar o homem inteiro como ele é na realidade. Sua preocupação era com uma metodologia que fosse

¹⁶ Em um breve esboço sobre o desenvolvimento econômico desde períodos mais antigos, Mill faz uma distinção entre o que seriam as leis da produção, das leis da distribuição (BLAUG, 1985, p. 179). Enquanto as primeiras seriam dadas pelas condições técnicas, as últimas seriam governadas pelas instituições humanas e pelas normas e costumes da sociedade. Na avaliação de Blaug (1985), essa distinção nos diz que proposições acerca da esfera produtiva se manteriam verdadeiras, enquanto aquelas a respeito de uma distribuição equitativa não¹⁶. Em um breve esboço sobre o desenvolvimento econômico desde períodos mais antigos, Mill faz uma distinção entre o que seriam leis da produção, das leis da distribuição (BLAUG, 1985, p. 179). Enquanto as primeiras seriam dadas pelas condições técnicas, as últimas seriam governadas pelas instituições humanas e pelas normas e costumes da sociedade. Na avaliação de Blaug (1985), essa distinção nos diz que proposições acerca da esfera produtiva se manteriam verdadeiras, enquanto aquelas a respeito de uma distribuição equitativa não. A respeito dessa distinção entre leis da produção e leis da distribuição no sistema milliano, Blaug (1985, p. 180) assim dispõe: “By this distinction Mill means not that the pricing of productive factors – functional distribution – is independent of the technical conditions of production, but that the personal distribution of income among ‘the three main classes of society’ is influenced by the distribution of property, itself the product of historical change. Nothing can be done about the Laws of Production for they partake of ‘the character of physical truths’. But the Laws of Distribution are subject to human decision and are capable of being altered even under a regime of private property.”

¹⁷ Conforme destaca Mattos (1999, p. 157), na presença de outras motivações, o método dedutivo teria que ser somado ao método histórico (dedutivo inverso), fazendo com que a economia política perdesse sua autonomia.

capaz de prever corretamente como ele de fato se comportará em relação a assuntos econômicos. Nesse sentido, Mill opera uma teoria acerca de um “homem fictício” (BLAUG, 1992, p. 56). Para tanto, o que Mill propõe é uma abstração que envolve apenas e tão somente as motivações econômicas, particularmente a maximização da riqueza, que por sua vez seria sujeita a restrições associadas tanto a renda de subsistência, como ao desejo de lazer¹⁸.

Nesse contexto, o sistema de Mill adota uma caracterização da economia política como uma ciência essencialmente abstrata que emprega o método *a priori*. Conforme destaca Blaug (1992, p. 57), a hipótese do homem econômico se basearia na introspecção desse ser teórico, sem nenhuma ligação com observações específicas ou eventos concretos. Desse modo, para Mill as afirmações da economia política sob esse método seriam verdadeiras apenas em termos abstratos. “[B]y the science of political economy, Mill means a body of deductive analysis, resting on assumed psychological premises, and abstracting, even in respect of these premises, from all noneconomic aspects of human behavior” (BLAUG, 1992, p. 57-8).

No entanto, Robbins não poupou a noção de *homo economicus* milliano de críticas, tratando-a como uma “mitologia”. Com efeito, a tentativa de Mill de tratar as motivações de maneira objetiva, realizando uma verdadeira clivagem em torno daquelas que seriam econômicas daquelas que não o seriam, não teria espaço da teoria subjetiva do valor de Robbins.

So far as we are concerned, our economic subjects can be pure egoists, pure altruists, pure ascetics, pure sensualists or—what is much more likely—mixed bundles of all these impulses. The scales of relative valuation are merely a convenient formal way of exhibiting certain permanent characteristics of man as he actually is. (ROBBINS, 1932, p. 87)

¹⁸ Com isso, Mill defendia que os homens e suas motivações estariam entre dois polos. Um no sentido de que o homem teria uma natureza geral, a-histórica e abstrata, que apareceriam em alguma medida em todos nós. No outro polo, o homem seria fruto de seu tempo (histórico), mutável e que só poderia ser descrito levando-se em consideração um dado estado social. Mill enxergava que o ser humano tal como ele era na realidade concreta se alimentava de motivações tanto de caráter econômico – aumento da produção, busca pelo lucro, etc. -, como de outro não-econômico – hábitos, costumes, etc. Assim, a esfera econômica seria apenas uma parte de toda a “arena” da conduta humana.

Na perspectiva de Robbins (1932, p. p. 89), além do princípio apriorístico baseado na introspecção, o que poderia ser considerado do *homo economicus* seria a hipótese puramente formal ligada a relações de troca, onde os meios são estabelecidos de um lado, e os fins do outro.

No entanto, o descarte do *homo economicus* sugerido por Robbins não teria sido feito por completo. Pois ainda que o subjetivismo austríaco tenha sido um traço importante dentro de seu individualismo metodológico, Robbins não o teria endossado integralmente. A tradição milliana teria sido utilizada para simplificar hipóteses. É o que argumentam Supriniak e Oliveira (2018, p. 33), segundo os quais a racionalidade e a previsão perfeitas eram suposições auxiliares que poderiam ser aplicadas a situações específicas, embora a economia também lidasse com outras questões que não dependiam delas. Assim, embora Robbins tenha seguido de perto o subjetivismo austríaco em seus principais pressupostos teóricos e na distinção entre os métodos das ciências sociais e naturais, ele não abraçou totalmente essa tradição. Em outras palavras, Supriniak e Oliveira defendem que Robbins aceitou o uso do *homo economicus* como um artifício expositivo, minimizando o papel da incerteza e das expectativas, de modo que o metodólogo inglês não poderia ser adequadamente definido como um individualista subjetivo. Na verdade, o individualismo metodológico de Robbins combinaria elementos de individualismo subjetivo e psicológico.

Diante do exposto a respeito das contribuições e influências que o desenvolvimento teórico de cada autor do período clássico exerceu sobre a construção robbinsiana, o item se encerra com a disposição de alguns elementos gerais sobre o tema.

3.1.6 Considerações Gerais a Respeito da Economia Política Clássica

Para Robbins, o aspecto mais importante da economia política clássica se deve ao caráter contíguo que atribui às contribuições do período, em relação aos desenvolvimentos teóricos que ele identifica como pertencentes à “economia moderna”, isto é, aquela que teve como marco as contribuições dos autores marginalistas.

Nesse contexto, o esquema smithiano é interpretado como uma abordagem de equilíbrio, sendo que os contornos de uma metodologia apriorística e dedutiva foi encadeada por Ricardo. No entanto, Ricardo não “descera” ao nível do indivíduo

para tratar de seu processo de valorização no mercado. Ademais, a demanda tinha pouco papel na formação do valor no esquema ricardiano. Foi com Malthus e outros críticos de Ricardo que o papel da demanda no valor tornou-se mais relevante. Tal fator seria incorporado ainda por Mill, que além de resgatar o método apriorístico e dedutivo de Ricardo, promoveu uma ruptura decisiva em direção a uma estrutura pautada no individualismo metodológico.

Mas o que essa seção buscou oferecer não foi meramente um “caminho das ideias”. Foi visto que determinados elementos teóricos foram alvo de adaptações ou mesmo reducionismo da parte de Robbins. Prevalendo aquilo que, no fim das contas, faria parte do *subject-matter* da ciência econômica que Robbins defendia. Em relação ao trabalho de Smith, por exemplo, foi visto que embora Robbins aprecie o conteúdo ligado à interdependência dos indivíduos em um ambiente de mercado em equilíbrio, Robbins não repercutiu a importância atribuída a aspectos ligados à produção na abordagem smithiana. O mesmo pode ser dito a respeito da objetificação da natureza humana elaborada por Mill, por exemplo. Para Robbins, os desdobramentos alcançados pelos clássicos a respeito de uma teoria do valor fundada na subjetividade humana estavam longe ainda de serem satisfatórios. Papel este que coube aos “marginalistas” um significativo avanço. A influência dos autores marginalistas é o assunto do próximo item.

3.2 MARGINALISTAS

Se os economistas clássicos lograram obter importantes avanços no que poderia ser considerado o campo da teoria pura em economia, com a emergência do Princípio da Utilidade Marginal a partir dos anos 1870, o pensamento em economia avançou decisivamente na consecução de leis gerais que visavam explicar o funcionamento dos mercados. Nesse sentido, o marginalismo representou o amadurecimento de um processo ocorrido nos séculos XVIII e XIX, que, conforme destaca Ganem (2012), exigiu uma crescente positividade e cientificidade da economia. Tal aspecto refletiria em uma maior axiomatização e precisão quantitativa. Nesse contexto, a influência dos autores aqui considerados – Walras, Jevons e Menger – foi decisiva. De acordo com Blaug (1985, p. 294), o princípio da utilidade marginal se tornaria a “pedra fundamental” do que viria a ser conhecido como novo tipo de microeconomia estática.

Diversas são as passagens no *Essay* que demonstram o grande apreço nutrido por Robbins pela contribuição dos marginalistas, especialmente para o desenvolvimento do que defendeu ser o *subject matter* das ciências econômicas. A respeito da primazia das escalas de valoração na investigação do sistema econômico, por exemplo, que se constitui em um aspecto central da análise de Menger, Robbins destaca que “[f]ailure to recognise the primacy of these valuations is simply a failure to understand the significance of the last sixty years of Economic Science” (ROBBINS, 1932, p. 87).

No entanto, é importante considerar, conforme enfatiza Jaffé (1976, p. 512), que Robbins entendia que empregar o termo “revolução” ao desenvolvimento teórico do período mereceria reservas, pois as inovações empreendidas deveriam ser interpretadas mais como “valerosas extensões” do pensamento clássico, do que como uma proposição de um corpo teórico que pudesse substituí-lo.

No entanto, foi só a partir da construção teórica de autores do período, tais como Léon Walras, Stanley Jevons e Carl Menger, que a sistematização de equilíbrio econômico ligada à utilidade dos consumidores ganhou um aparato analítico mais decisivo. Na avaliação de DeVroey (1975, p. 423), a economia deixa de ser vista como um processo social em que as noções eram associadas a divisões do trabalho dentro da sociedade. Em seu lugar, o valor passaria a ser determinado subjetivamente, isto é, com ênfase na utilidade e na demanda.

Nesse contexto, a presente seção trata da significância associada aos pensamentos de Walras, Jevons e Menger na perspectiva de Robbins, cujos elementos de maior influência são ilustrados no Quadro 2 adiante:

QUADRO 2 - Influências dos Autores Marginalistas na Escassez de Robbins

Autor	Influência
Walras	Equilíbrio associado à racionalidade dos agentes Determinação dos preços em um sistema atemporal
Jevons	Descarte da significância da potencialidade produtiva desvinculada do interesse dos consumidores Razão de troca baseada nos últimos graus de utilidade Opções de troca equalizadas nos incrementos finais de utilidade
Menger	"Base" da teoria subjetiva do valor: escala ordinal de preferências Associação dos preços com a escala de valor relativa dos indivíduos, e não com as quantidades

Fonte: o autor (2020)

3.2.1 León Walras

Dentre os três pensadores da “revolução marginalista” considerados nesse item, curiosamente o único sobre o qual não é feita uma alusão direta no *Essay* é o francês León Walras. Talvez isso se explique pela interpretação de Robbins em torno da presença de uma sistematização de equilíbrio geral já no período clássico.

No entanto, isso não quer dizer que a construção analítica de Walras, em que o aparato de equilíbrio é associado à racionalização dos agentes, seja menos importante. De acordo com Ganem (2012, p. 151), Walras manteve a ambição smithiana em explicar o mercado enquanto uma teoria da sociedade. No entanto, Walras realizou algumas reduções para atender seus objetivos lógicos e matemáticos. Assim, se para Smith a ordem de mercado seria natural, visto que seria um subproduto da natureza humana, no esquema walrasiano essa ordem assume uma feição racional. Nas palavras de Ganem (2012, p. 151):

O sujeito smithiano, movido pelo auto-interesse, cortado por paixões, dá lugar ao homem econômico racional herdado de Mill, cujo cálculo maximizador traz como resultado a ordem racional. O fundamento microeconômico dessa ordem é um ser abstrato, atomizado e movido pelo cálculo e que, através de um mecanismo de ajuste automático, produz o equilíbrio, uma noção (precisa) física que substitui a noção (vaga) de bem-estar smithiana.

Nesse contexto, Jaffé (1976) enfatiza que Walras desenvolveu primeiramente o sistema de equilíbrio geral, para só depois construir matematicamente o princípio da utilidade marginal. Assim, o princípio da utilidade marginal foi concebido como uma espécie de alicerce, uma ferramenta para dar uma sustentação teórica mais robusta ao modelo de equilíbrio geral.

Em seu modelo de equilíbrio geral, Walras se baseia em um ideal de competição perfeita e não considera sequências temporais, de modo que tanto o mercado de fatores como o de bens podem ser abstratamente entendidos como sendo oferecidos e comprados ao mesmo tempo. Em suma, em um sistema atemporal, sem espaço para ajustes e agenciamentos fora do mercado competitivo, com os empresários e consumidores gozando de total liberdade de escolha em torno das alternativas que maximizem suas utilidades, seria atingido um equilíbrio único e

estável. Com isso, os preços dos bens finais, bem como os de qualquer fator produtivo, seriam determinados de maneira simultânea e conjunta.

É interessante observar nesse contexto que, para Robbins, a significância dos preços só pode ser contemplada pela estrutura de preços relativos em um determinado período do tempo. De modo que não faria sentido comparar o preço de uma mercadoria em diferentes períodos. “It is a further consequence of the conception of value as an expression of an order of preference that comparisons of prices have no precise significance, unless exchange is possible between the commodities whose prices are being compared” (ROBBINS, 1932, p. 59).

Desse modo, Walras logrou tecer uma relação matemática entre as funções de demanda individuais e a “nova rareté”, que passou a ser associada mais diretamente à utilidade marginal¹⁹. Assim, Walras não pretendeu derivar a sensação dos consumidores em si. Para o atingimento do equilíbrio geral, cada agente do mercado maximizaria sua própria utilidade, de modo que a maximização se constituiu na motivação fundamental dos agentes no mercado.

3.2.2 Stanley Jevons

As citações ao inglês Stanley Jevons no *Essay* estão presentes em basicamente três frentes, sendo que em duas delas Robbins demonstra concordância, e na outra emprega uma forte objeção. Primeiramente, Robbins se perfila ao lado de Jevons quando critica o que seria um equívoco da ciência econômica em atribuir qualquer significância a potencialidades produtivas desvencilhadas dos objetivos dos consumidores. Para Robbins, isso seria o equivalente a *sunk costs*: “In economics, as Jevons remarked, bygones are forever bygones” (ROBBINS, 1932, p. 51). Em segundo lugar, Jevons é elencado como um daqueles que desenvolveu um método positivo que teria sido mais útil aos propósitos de uma investigação em economia aplicada, quando comparado com o que fizera muitos economistas tido como “realistas”, tais como Schmoller, Veblen e Hamilton (ROBBINS, 1932, p. 105). No entanto, apesar desses dois fatores

¹⁹ Aqui, a alusão é feita ao que poderíamos entender como um desenvolvimento que Walras realizou a partir do conceito de “rareté” que havia sido desenvolvido por seu pai, o também economista Auguste Walras. No entanto, de acordo com Howey (1972, p. 289), o conceito de rareté original continha apenas uma vaga relação entre valor e escassez. Tomava a forma de uma proporção entre as duas coisas, mas estava ainda longe da forma que tomou com o marginalismo. Faltava-lhe fazer uma conexão entre matemática e utilidade.

apreciados por Robbins, Jevons também representaria os esforços de uma psicologia hedonista que tentaria derivar as sensações em si dos consumidores. O que, ao olhar de Robbins, seria uma perspectiva bastante equivocada (1932, p. 85-6).

De acordo com Jaffé (1976, p. 516), o *final degree of utility* desenvolvido por Jevons é igual ao conceito de *rareté* de Walras, tanto formalmente como analiticamente. No entanto, Jevons teria se antecipado ao economista francês em duas proposições fundamentais. A primeira delas, que para Jevons seria a pedra fundamental de toda a teoria de troca, afirma que a razão das trocas entre quaisquer duas mercadorias seria recíproca à razão entre os últimos graus de utilidade das quantidades de mercadorias disponíveis (depois de que as trocas são completadas). E a segunda dessas proposições diz que um indivíduo distribui suas opções de consumo de modo a equalizar os incrementos finais de utilidade de todas as mercadorias consumidas. Conforme será visto no decorrer do capítulo, essas proposições, centrais ao marginalismo, foram muito importantes para a matematização de uma teoria da distribuição pura, baseada nas escolhas individuais.

Nesse contexto, ainda que de maneira indireta, o próprio hedonismo de Jevons, que pretendia explorar o *physical groundwork* da economia política, contribuiu para a elaboração de uma abordagem mais matematizada da ciência econômica. De acordo com Maas (2009, p. 506), a falta de métodos diretos para investigar o “motor humano” levou Jevons a procurar outros métodos, tais como a matemática, exposições diagramáticas, e, eventualmente, experimentos.

No entanto, nesse contexto em que Jevons centralizava sua investigação econômica na utilidade marginal, Mattos (2010, p. 275) avalia que o pensador representou no campo teórico inglês o primeiro questionamento à economia política clássica. A autora destaca que Jevons opôs-se enfaticamente à escola de Ricardo e J. S. Mill. Para o marginalista inglês, a influência que essa escola adquiriu teria sido nociva ao impedir que algumas contribuições corretas de autores como Malthus e Senior fossem incorporadas à ciência²⁰. Nesse contexto, Mattos (2010) ressalta que Jevons não estava se contrapondo ao método dedutivo em si. O que ele não

²⁰ A autora faz referência ao disposto em Jevons (1996, p. 40).

concordava era com a teoria do valor desses autores, pois a julgava objetiva e equivocadamente baseada na oferta.

3.2.3 Carl Menger

Dos três “marginalistas” abordados aqui, Menger é talvez aquele que mais influenciou Robbins, tendo seu *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* referido na nota de rodapé da própria definição de ciência econômica. Essa influência também é sentida de maneira indireta, uma vez que o “pai-fundador” da escola austríaca acabou por influenciar nomes como Wieser e Wicksteed – pensadores que também inspiraram Robbins diretamente. Além disso, Menger influenciou Robbins naquilo que talvez seja seu traço teórico mais importante: a teoria subjetiva do valor.

A preocupação de Menger centrava-se em entender as leis que governam o processo de mercado. Nesse sentido, os preços para Menger não representavam o centro das atenções. O que era mais importante para ele era investigar questões relativas a valor, sobre as quais as trocas bilaterais constituiriam o ponto de origem de sua investigação. De maneira similar, a significância dos preços relativos na perspectiva robbinsiana reside na sua capacidade de refletir as escalas relativas de valor dos indivíduos. Assim, antes dos preços em si, para Robbins a preocupação central da economia seria a relação entre as estimas relativas dos indivíduos que compõem o sistema econômico.

Os preços no esquema mengeriano ficariam sujeitos a ocorrência de fatores ausentes nos sistemas teóricos de Walras e Jevons, tais como a negociação e a barganha. Assim, sua perspectiva não visa determinar o nível de preços. Ela resulta em um intervalo de preços possíveis. Tal quadro também ressoa nas considerações de Robbins a respeito da relação entre as considerações econômicas e a realidade. Para Robbins, não haveria como tecer leis *quantitativas* a respeito da demanda e da oferta. Ainda que tal conhecimento pudesse ser útil, as causas envolvidas nas valorações subjetivas que formam os preços seriam de natureza heterogênea (ROBBINS, 1932, p. 99).

Com efeito, para Menger a análise deveria centrar na ação do indivíduo. Em seu sistema os indivíduos realizam transações e obtêm bens como meio para satisfazer suas necessidades. Nesse contexto, mais importante que o bem em si, é o nexo causal entre a necessidade do indivíduo e o bem. Nexos estes que fogem ao conhecimento do analista externo. Apenas ao indivíduo é atribuído o conhecimento a

respeito do nexu causal. Portanto, o valor não é algo inerente ao próprio bem. Ele assume caráter fundamentalmente subjetivo. Tal quadro repercutiria de maneira expressiva na escassez robbinsiana.

No sistema mengeriano, a coordenação entre os indivíduos ocorre como um desdobramento natural de suas ações isoladas. É dessa maneira que o processo econômico evoluiria no tempo, tomando como partida aqueles processos produtivos ligados primeiramente ao atendimento direto das necessidades dos consumidores (os bens de *primeira ordem*), e avançando em direção a etapas produtivas cada vez mais distantes do ponto de interação com os consumidores finais. Nesse contexto, o desenvolvimento de etapas produtivas de ordens maiores é associado à uma maior coordenação entre os nexos causais dos indivíduos e suas necessidades. O ponto de partida que explicaria o funcionamento do sistema econômico seria esse: a escala de preferência dos indivíduos. Tal quadro é bastante semelhante à construção robbinsiana, onde a questão alocativa é resolvida através das preferências dos indivíduos. Um determinado recurso econômico será alocado nas cadeias produtivas onde for percebida uma maior remuneração sobre ele.

Diante do exposto a respeito das influências sobre a construção robbinsiana oriundas do desenvolvimento teórico de cada autor associado à “revolução marginalista” aqui considerado, o item se encerra com a disposição de alguns elementos gerais sobre o tema.

3.2.4 Considerações Gerais Sobre os Marginalistas

Para Robbins, foi com as contribuições dos economistas marginalistas que a ciência econômica atingiu o status de “economia moderna”. O equilíbrio econômico do período clássico representado pela abordagem ricardiana, por exemplo, não refletia uma valoração centrada na valoração dos indivíduos. Tal aspecto seria “resolvido”, de maneira mais satisfatória, apenas a partir da década de 1870 com o princípio da utilidade marginal.

Os três autores considerados nessa seção foram capazes de atingir tal princípio a partir de diferentes pontos de vista. Na verdade, apesar desse traço em comum, pode-se dizer que as três perspectivas guardam diferenças consideráveis, em particular a esquematização mengeriana em relação às demais. O mesmo pode ser dito em relação aos fatores que viriam a impactar a perspectiva de Robbins mais de meio século depois. De Walras, além de uma teoria de equilíbrio geral associada

à racionalidade dos agentes, a determinação dos preços deixou de seguir uma lógica sequencial à maneira clássica e passou a ser considerada em um sistema atemporal. Da parte de Jevons, destaca-se, de um lado, a significância atribuída aos aspectos produtivos apenas na medida em que estes ressoassem as escolhas dos consumidores, e, do outro lado, a equalização das trocas como reflexo dos incrementos finais de utilidade. Já de Menger, a escala de valores de caráter ordinal dos indivíduos formaria a base da teoria subjetiva de valor robbinsiana.

No pensamento de Robbins (1932, p. 54-5), os preços de diferentes mercadorias e fatores de produção são expressões da escassez relativa, isto é, das avaliações marginais dos indivíduos. É através da interação dos indivíduos no mercado que essas escalas individuais e a escala do mercado, expressa em preços relativos, acabam se harmonizando. Os preços, portanto, são a expressão do conjunto das hierarquias de preferência dos indivíduos. Sendo que a significância de qualquer preço dado em relação aos outros preços vigentes é um atributo específico de um único momento no tempo.

Nesse contexto, os autores marginalistas estabeleceram uma concepção do valor centrada na utilidade e amadureceram um ideal de riqueza baseada na escassez. Ademais, a redefinição do campo e do método promovido pelo marginalismo, associado a uma maior precisão quantitativa, são elementos que se tornariam a base de uma teoria da distribuição e da alocação de recursos da economia neoclássica a partir de então. Fatores estes que seriam alvo de um posterior amadurecimento a partir das contribuições de pensadores como o britânico Philip Wicksteed, que, juntamente com Neville Keynes e Marshall, serão alvos da análise empreendida na próxima seção.

3.3 A SÍNTESE DA ECONOMIA CLÁSSICA E O CONTEXTO INGLÊS

Antes de discorrer a respeito das contribuições dos três pensadores considerados nessa seção – John Neville Keynes, Alfred Marshall e Philip Wicksteed – para o esquema de Robbins, é importante tecer alguns comentários a respeito de algumas controvérsias que cercavam o pensamento econômico inglês no fim do século XIX. Nas décadas de 1870 e 1880, a Inglaterra foi palco de um caloroso debate metodológico que influenciaria principalmente os trabalhos de Neville Keynes e Alfred Marshall. O marginalismo mostrara sua cara, mas ainda não havia

conquistado seu espaço no *mainstream* do campo da economia. De modo que a economia ortodoxa ainda era dominada pela síntese da economia clássica promovida por J. S. Mill.

No entanto, as receitas de política econômica gestadas com base no ideário da economia política clássica, com destaque ao liberalismo ligado ao comércio exterior, estavam gerando resultados insatisfatórios em várias partes do mundo. A partir de 1873, as economias da Europa e dos Estados Unidos passaram por uma *longa depressão*. No Reino Unido, uma das regiões mais afetadas, os preços experimentaram uma expressiva queda e os impactos no crescimento da atividade econômica foram sentidos até a década de 1890²¹.

No bojo de um recrudescimento do protecionismo do comércio internacional provocado pela crise, a economia ortodoxa se tornou alvo de fortes críticas. De acordo com Mattos (2019), os irlandeses Cliffe Leslie e John Ingram realizaram objeções bastante influentes no Reino Unido em relação ao pensamento milliano²². Segundo a autora, esses dois expoentes do “historicismo” desaprovavam o caráter restrito e “não científico” do apriorismo ortodoxo, e julgavam que as motivações do “homem econômico” eram insuficientes para explicar os indivíduos em sua concretude. Ingram e Leslie advogavam que as demais motivações dos homens, aquelas não representadas pelo homem milliano, não se restringissem ao campo da “arte” na economia e sim ao campo científico da economia política (MATTOS, 2019, p. 6-7). De maneira mais ampla, o questionamento recaía sobre a competência e a aderência dos preceitos da ortodoxia econômica em lidar com a realidade econômica. Com isso, o pensamento econômico assistia a uma verdadeira *methodenstreit* britânica²³.

²¹ De acordo com Hobsbawn (1989, p. 35-36), ao mesmo tempo em que a produção de ferro dos cinco maiores produtores mundiais mais do que duplicou entre 1870 e 1890, processo que ocorreu paralelamente a um expressivo incremento das linhas ferroviárias, os preços caíram pela metade. Os preços dos grãos em 1894 chegaram a um terço dos valores registrados em 1867. E de acordo com Foner (2002, p. 535), os preços do algodão também caíram pela metade no período entre 1867 e 1872, impondo grandes dificuldades a fazendeiros e produtores.

²² Mattos (2019, p. 3) destaca que a crítica desses autores era alimentada pelos desdobramentos econômicos desastrosos gerados por políticas públicas que tiveram como orientação a teorização generalista da ortodoxia dominante. A respeito da Irlanda, por exemplo, país de origem de Leslie e Ingram, Mattos relata que essas políticas foram responsabilizadas por uma verdadeira calamidade social que compeliu duas milhões de pessoas a deixarem o país para fugir da fome.

²³ Referência à famosa batalha dos métodos promovida por economistas de língua alemã, ocorrida entre a nascente escola austríaca liderada por Carl Menger, e grandes expoentes da escola histórica alemã, como Gustav Schmoller.

Foge ao escopo da Tese fazer um relato mais elaborado desse debate metodológico ocorrido no fim do século XIX²⁴. O importante a destacar é que esse ambiente intelectual influenciou os desenvolvimentos teóricos de Neville Keynes e Marshall. Com a ajuda de severas crises econômicas que assolavam várias partes do mundo, a defesa de uma abordagem mais pautada na indução e em particularidades institucionais fazia incursões no campo da profissão.

Esse quadro se torna particularmente importante se considerarmos que o *Essay* de Robbins - que envolve a defesa de uma teorização “pura” de caráter apriorístico e dedutivo - foi publicado em 1932, período em que o capitalismo mundial também passava por uma grave crise.

Nesse contexto, dois aspectos de especial importância serão tratados no presente item: 1) o escopo de uma investigação científica em economia; e 2) as motivações dos indivíduos. Assim, a seção se inicia com a apreciação das influências de Neville Keynes sobre o pensamento de Robbins, seguida de desenvolvimentos construídos por Alfred Marshall e Philip Wicksteed. Os elementos de influência direta de cada autor sobre a perspectiva e a definição de ciência econômica de Robbins podem ser vistos no Quadro 3 a seguir:

QUADRO 3 - Influências dos Autores da Síntese da Economia Clássica e do Contexto Inglês na Escassez de Robbins

Autor	Influência
Nev. Keynes	Atribuição do caráter científico da economia enquanto ciência positiva
Marshall	Descarte da psicologia hedonista e de uma objetivação dos fins baseada no egoísmo Abandono do <i>homo economicus</i>
Wicksteed	Amadurecimento da teoria subjetiva do valor Teoria da distribuição que permitiu associar a participação de cada fator de produção no preço final Superação de uma teoria dos custos baseada em elementos da oferta Abordagem que permite a ampliação do uso da matemática e testes em geral

Fonte: o autor (2020)

²⁴ Para maiores detalhes, ver também Moore (2003).

3.3.1 John Neville Keynes

De acordo com Howson (2004, p. 416), nos seus anos de formação, Robbins se debruçou sobre a principal obra de John Neville Keynes, *Scope and Method of Political Economy* (1891). No *Essay*, o trabalho clássico de Keynes é citado como sendo a base do capítulo 5, que trata da relação entre as generalizações econômicas e a realidade²⁵.

Para alguns historiadores do pensamento econômico, tais como Colander (2009, p. p. 439-40) e Blaug (1992, p. 52), o famoso trabalho de Neville Keynes representou a síntese da metodologia clássica ao fim do século XIX. Nele, Neville Keynes acabou adotando uma solução particular para *methodenstreit* inglês, baseada no entendimento de uma relativa coexistência entre o historicismo e a teoria pura no campo das investigações econômicas, mas desde que houvesse uma linha nítida que dividisse os dois métodos²⁶. “Like Robbins, [Neville] Keynes argued that maintaining a separate positive science, which avoided value judgments, quite distinct from applied policy, which included value judgments, was necessary to avoid confusions about the relation between theory and policy” (COLANDER, 2009, p. 440).

Assim, seguindo uma argumentação que não era necessariamente novidade à época – haja visto os pensamentos de J. S. Mill e Cairnes – o trabalho de Neville Keynes acabou representando também o “pronunciamento oficial de Cambridge” (MOORE, 2003). Para Neville Keynes, empregar outros métodos cuja validade seria vaga – aqueles que não fariam parte da dedução abstrata desenvolvida pela economia positiva – traria ganhos cuja validade seria incerta, contribuindo para frear e até retardar o progresso do conhecimento científico em economia.

There is [...] a widely current confusion as to the nature of economic laws; and for this reason, amongst others, it is imperative that the economist should seek to define as accurately as possible the nature and limits of his sphere of inquiry. There should be no vagueness on the question whether political economy is concerned with the actual or the ideal, whether it treats merely of what is, or asks further what ought be, laying down rules for the attainment of those ends that it pronounces desirable. Even if theoretical and practical enquiries are both to be included within its scope, still the distinction

²⁵ Em conjunto com os trabalhos de Senior, Mill, Cairnes e Menger.

²⁶ Essa postura se assemelha a que Jevons já havia defendido em seu embate direto com Leslie e Ingram. A esse respeito, ver Mattos (2019).

between the two, and their mutual relations, need to be clearly and unambiguously set forth. Misunderstanding on these points has led to a misunderstanding of economic truths themselves, and has consequently impaired the influence and the authority of economic science. (NEVILLE KEYNES, 1999, p. 8)

Entusiasta do estilo técnico que a ciência econômica de Marshall representava, tendo inclusive sido um usuário inicial dos diagramas de seu colega de Cambridge (BACKHOUSE, 2006, p. 34), Neville Keynes advogava que as relações tecidas através das abstrações descreveriam processos reais da economia, devendo ser entendidas como tal, isto é, como tendências reais. De modo que na ausência de motivações contrárias, elas fossem capazes de gerar uma influência decisiva na observação da realidade concreta.

3.3.2 Alfred Marshall

No contexto do debate dos métodos que ocorria na Inglaterra, destaca-se que Marshall pode ser considerado mais “ecletico” do que Neville Keynes. Segundo Moore (2003, p. 15), Marshall insistiu em uma abordagem menos dogmática do que Neville Keynes, isto é, em uma perspectiva que não apenas evitasse fazer fortes distinções lógicas entre categorias como indução e dedução, mas que também promovesse um espaço para as abordagens historicista e ortodoxa *dentro* da ciência econômica.

No entanto, o “ecletismo” de Marshall não escapou às críticas de Robbins, segundo o qual Marshall teria sido um exemplo de uma equivocada manutenção de aspectos técnicos ligados ao *subject-matter* na ciência econômica (ROBBINS, 1932, p. 65). A própria definição de ciência econômica promovida por Marshall, relativa ao estudo dos homens ganhando a vida, também seria imprecisa pois consideraria questões relativas ao bem-estar material (ROBBINS, 1932, p. 1 e 4). Verdade é que de acordo com Robbins (1932, p. 77), esse “ecletismo desnecessário” de Marshall teria prejudicado a formulação de uma teoria geral.

De maneira mais ampla, o pensamento de Marshall no *Essay* é caracterizado por representar um desenvolvimento intermediário entre o saber clássico e a “economia moderna”. Isso fica claro no tratamento que Robbins dá sobre as “leis dos custos” (1932, p. 78-9). Para Robbins (1932, p. 78-9), o saber clássico entendia os custos de produção como algo definitivo. O valor das commodities era composto por

dois grupos: aqueles que seriam determinados pela escassez e sobre os quais a demanda era um fator determinante; e os que eram determinados pelos custos de produção. Nesse contexto, a “tesoura marshalliana” ainda não teria se livrado dessa herança que atribui um protagonismo a aspectos técnicos na explicação dos custos. Manutenção esta que além de desnecessária, teria uma influência negativa na construção de um consenso a respeito do *subject-matter* das ciências econômicas.

[...] even in the modern times the psychological forces working on the supply side have been thought to be something entirely different from the forces working on the demand side. Marginal utility and cost of production – these were the two blades of Marshall’s celebrated pair of scissors (ROBBINS, 1932, p. 78-9).

A superação desses aspectos técnicos ligados à preocupação central do economista seria dada, como se verá a seguir, por desenvolvimentos teóricos gerados principalmente por Wieser e Wicksteed. Antes, porém, é importante que destaquemos alguns elementos do sistema marshalliano que contribuíram para a evolução do projeto da “teoria geral” de Robbins, fundamentalmente associada a investigação da economia a partir das escolhas dos indivíduos em torno da escassez.

É sabido que o *Principles of Economics* (1890) de Marshall substituíra o *Principles* de Mill como o principal “manual” de estudo nos circuitos da academia inglesa. Mas diferentemente de seu antecessor, o sistema marshalliano não se alicerça em bases envolvendo a psicologia ou a própria ética utilitarista. Aspecto que também diferencia a perspectiva de Marshall em relação ao próprio Jevons. Para Marshall, além de não passíveis de medição entre prazeres e dores, as motivações dos indivíduos não seriam necessariamente egoístas. Tampouco os objetivos dos indivíduos seriam exclusivamente associados à busca de acumulação e enriquecimento. Nesse contexto, Marshall abandonou a abstração do *homo economicus*, argumentando que a economia teria que tratar do homem real tal como ele é²⁷.

²⁷ Ver Mattos (2019) e Shove (1942).

Portanto, apesar de manter um “ecletismo” ligado a considerações técnicas e de bem-estar material que Robbins descartaria, é possível dizer que a obra maior de Marshall, sobretudo pela sua influência no ambiente acadêmico inglês, apresentou elementos que viriam a adquirir uma função *embreante* tanto em relação à relativização de Robbins a respeito das motivações do *homo economicus*, como do descarte da psicologia hedonista.

3.3.3 Philip Wicksteed

De acordo com Howson (2004, p. 413), além da definição de ciências econômicas, a obra mais famosa de Robbins também é frequentemente creditada por trazer a teoria e a metodologia austríacas para as ciências econômicas inglesas. Ilustrativo desse quadro é o agradecimento que Robbins dedica já no prefácio da primeira edição, dirigido especialmente a Ludwig von Mises e à obra *Commonsense of Political Economy*, de Philip Wicksteed (Robbins 1932, p. VIII-IX)²⁸.

Wicksteed também é apontado como influência fundamental de Robbins por O'Brien (1988b). Segundo o autor, o trabalho de Robbins seria basicamente uma fusão entre a tradição inglesa e o equilíbrio geral austríaco. Mais especificamente, seria a consolidação de três fontes principais: a economia clássica inglesa, Jevons e Wicksteed, além dos austríacos.

Essa influência se faz sentir no *Essay* principalmente em relação a uma perspectiva dos custos associada à teoria subjetiva do valor de origem mengeriana. Conforme visto, Robbins reprova a manutenção de uma teorização de custos que ainda mantivesse algum significado definitivo ligado a estruturas de oferta. Nesse contexto, coube a Wieser e seus “sucessores”, como Wicksteed, remover a dualidade entre custos ligados a oferta e demanda, tal como eram expressos na “tesoura marshalliana”. A respeito desses novos desdobramentos que permitiriam unificar a teoria subjetiva do valor, Robbins (1932, p. 79-80) assim descreve:

²⁸ Para O'Brien (1988b, pp. 24-5), esses dois pensadores foram os principais responsáveis pela fundamentação microeconômica na obra de Robbins.

[...] it is illegitimate to consider the valuations of one good independently of the valuation of other goods, so it is illegitimate to regard the valuation of the services of productive factors as exhausting itself via the demand in any one line of production. Once this is realised the rest is simple. What is it which causes the price paid for a given factor of production in a given line of production to be what it is and not something else? Clearly the demand in that line of production in relation to the supply. [...] But why is the supply of the factors in that line limited to what it is? Why is not the whole supply devoted to this line of production? Clearly because there is demand for the scarce products which it can produce elsewhere. Its price in one line therefore depends upon the price which is put upon it in others. In the end, subjective valuations govern costs equally with product prices.

No entanto, em que pese a importância dos austríacos, a atual seção prossegue levando em consideração os aspectos ligados mais especificamente à construção teórica de Wicksteed. Ainda que certamente ocorram perdas em relação à elucidação do curso do desenvolvimento teórico em suprimir importantes elementos elaborados por Wieser, Böhm-Bawerk e Mises, por exemplo, julga-se que o trabalho de Wicksteed conseguiu sistematizar e preencher eventuais lacunas que poderiam se fazer presentes²⁹.

Além disso, esse expediente de centrar mais especificamente nas contribuições de Wicksteed se justifica pelo disposto na literatura a respeito da obra de Robbins. Ao se debruçar sobre as notas de aula de Robbins, Howson (2004) argumenta que o autor já havia chegado à sua definição em 1928, quando a influência de leituras “austríacas” ainda não era tão significativa. “[T]he Austrian references in the first edition were late additions, made partly under the influence of Hayek and mainly in order to mention the most recent literature” (HOWSON, 2004, p. 414). Ademais, de maneira em certo sentido convergente com a leitura de Howson, O’Brien (1990, p. 155) considera que Robbins absorveu dos austríacos precisamente aqueles elementos que coincidiam mais diretamente com o que ela já havia extraído de Wicksteed.

²⁹ Em linhas gerais, o projeto metodológico da escola austríaca centra-se no estudo das ações humanas, isto é, como elas ocorrem. É antes a tentativa de se aludir aos meios, e não aos propósitos. Tal projeto metodológico pode ser representado a partir da “praxeologia” desenvolvida por Ludwig Von Mises, segundo a qual os indivíduos agem de maneira deliberada e proposital com objetivo de reduzir seu desconforto. Nenhum juízo de valor é feito em relação ao resultado dessa ação. Ela parte da subjetividade do indivíduo, de sua introspecção, antecedendo a quaisquer considerações históricas.

Isso não quer dizer evidentemente que o trabalho de Wicksteed deva ser encarado como uma mera colagem ou sistematização dos austríacos, ou que estes tenham sido sua única fonte de influência³⁰. Na verdade, a obra de Wicksteed deve ser encarada como a sistematização definitiva do problema do valor ligado a custos de oportunidade. Robbins (1997, p. 94) avalia que o *Common Sense* de Wicksteed teria se prestado a evidenciar a relevância da utilidade relativa, com a ideia de mensurabilidade cedendo lugar à de ordem. A abordagem de custos de Wicksteed teria permitido às ciências econômicas o alcance de uma teoria da distribuição que viabilizou um desenvolvimento teórico em relação a participação de cada fator de produção no preço final do produto³¹.

Assim, a preferência de um bem por outro passaria a ser entendida a uma escala relativa de valor subjetiva da pessoa, sem nenhuma consideração a respeito de prazeres e dores em relação aos bens em questão. Drakopoulos (2011, p. 467) pontua que a utilidade passou a ser entendida de forma mais ampla, isto é, ligada a uma ordenação dos desejos simplesmente. Na avaliação de Comim (2004, p. 477), Wicksteed deu o significado mais vago que pôde ao princípio marginal, dissociando-o da “mecânica” que outros economistas, tais como Jevons, haviam sugerido. Para Wicksteed, o princípio marginal carregava um status de “bom senso”.

Na outra ponta, Wicksteed tomou dos austríacos a noção de que a decisão da pessoa em ofertar mais ou menos trabalho não exigiria considerações sobre uma necessária incorrência de desutilidade ou sacrifício em relação a atividade laboral em si. Afinal, o indivíduo poderia incorrer em ganho de satisfação com a atividade laboral. O importante nesse contexto seria assegurar que não caberia à ciência econômica se intrometer em um aspecto que seria da esfera subjetiva do indivíduo.

No entanto, teorizar o valor ligado ao consumo ainda deixaria em aberto sérias questões sobre os fatores que determinariam a oferta de commodities. Pois

³⁰ Ver Robbins (1997) e Spencer (2003; 2004).

³¹ Nas palavras de Robbins (1997, p. 467): “By the beginning of the 'nineties the center of gravity in theoretical economics had shifted from the narrow problem of commodity value to the wider problem of distribution, or, as it is sometimes called, the pricing of the factors of production. Jevons and the Austrians had suggested a theory which as a first approximation might be held to elucidate the prices which could be secured for "ultimate commodities." The problem now was to decide in what proportions the prices were "distributed" between the different factors cooperating in the production of these commodities. It was this problem which the Essay was designed to solve. The solution offered was a form of what is sometimes known as the marginal productivity theory of distribution. If the product to be distributed is P, then to use Wicksteed's own statement, "the rates of participation in the product on which any factor K can insist ... will be dp/dk per unit and its total share will be $dp/dk \cdot K$.”

embora a escola austríaca reconheça que quanto menores forem os custos, menores serão também os obstáculos para a oferta de commodities, eles rejeitam a busca de medidas absolutas e cardinais ligadas aos custos (SPENCER, 2004, p. 392). Ao invés disso, o custo passou a ser entendido como um conceito relativo, associado à utilidade renunciada que determinado fator produtivo implicaria caso fosse alocado em um processo produtivo alternativo. Assim, o custo passou a ser ligado a um processo que envolve renúncia entre alternativas diferentes, algo que obviamente só seria possível na ocorrência de escassez (SPENCER, 2003, p. 509; 2004, p. 392).

Portanto, foi a partir de uma teorização em torno de custos de oportunidade que Wicksteed formalizou, no *Common Sense*, a abordagem austríaca de oferta de trabalho. Porém, conforme destaca Spencer (2004, p. 394), Wicksteed realizou uma “inovação-chave”: substituiu a utilidade marginal do tempo de lazer pelo custo de oportunidade do tempo de trabalho. Com isso, os custos passaram a assumir um caráter tanto subjetivo quanto objetivo. Subjetivo pois o árbitro final e definitivo dos custos relativos continuaria sendo o consumidor final. E objetivo porque essas utilidades coordenadas no mercado passariam a ter uma expressão no valor de troca.

Ao ter o preço comandado pelo nexos causal entre as necessidades dos consumidores e um determinado bem, gera-se uma oportunidade de medição dos custos de oportunidade. De modo que a introdução do custo de oportunidade nesses termos permitiu aos economistas calcularem o sacrifício do tempo de trabalho de maneira mais precisa e sistemática. As variáveis relevantes a serem consideradas passaram a ser simplesmente o tempo de trabalho e o nível de salários. Ao contrário da desutilidade do trabalho, essas variáveis são prontamente quantificáveis e podem ser incorporadas facilmente em análises mais formais. Com isso, assumiu-se que os trabalhadores prolongarão seus trabalhos até o ponto em que a utilidade marginal do tempo de lazer se iguale à utilidade marginal da renda. Além disso, um aspecto de primeira importância que pode ser extraído da perspectiva de Wicksteed é que oferta de trabalho passa a se constituir como uma decisão de igual natureza à do ato de consumir.

Nesse sentido, a abordagem de custos de oportunidade permitiu que as ciências econômicas “conquistassem” uma teoria da distribuição que permitisse um desenvolvimento teórico em relação a participação de cada fator de produção no

preço final do produto. De acordo com O'Brien (1988b, p. 25), a maior influência que Wicksteed exerceu sobre Robbins refere-se à noção de "indivíduo maximizador e tomador de decisões onipresente", abordando os problemas de alocação de custos em termos de custos de oportunidade, ao invés de uma abordagem de custos parciais.

Diante do exposto a respeito da contribuição teórica de Neville Keynes, Marshall e Wicksteed sobre a perspectiva de Robbins, o item se encerra com a apresentação de algumas considerações gerais sobre o assunto.

3.3.4 Considerações Gerais Sobre a Síntese da Economia Clássica e o Contexto Inglês

Diante do exposto no item anterior a respeito do maior apelo científico proporcionado pela revolução marginalista, isto é, em prol de uma ciência mais positiva e determinística, o que se viu na atual seção pode ser interpretado como desdobramentos nessa mesma direção. A postura metodológica de Neville Keynes é ilustrativa desse ponto no que ela tem de mais essencial: a separação e delimitação do status científico da economia àqueles elementos compatíveis com uma teorização pura. Um movimento que certamente vai na direção que seria tomada por Robbins quatro décadas depois.

No entanto, é importante destacar que a defesa de Robbins em favor de uma ciência em torno de trabalhos lógico-dedutivos se deu muito em virtude da não disponibilidade, à época, de um ferramental estatístico capaz de gerar conclusões científicas. Na verdade, Robbins não se opunha a outros métodos de investigação que não se baseassem exclusivamente no instrumental lógico-dedutivo. Na verdade, Robbins mantinha uma expectativa de que, no futuro, poderiam ser desenvolvidos métodos que promovessem uma aliança com maior teor científico entre a teorização pura em economia e as estatísticas do "mundo real" (COLANDER, 2009, p. 440). Nessa linha de raciocínio, Howson (2004, p. 421) enfatiza que, na opinião de Robbins, desde que consiga alcançar "afirmações verdadeiras", qualquer método de investigação científica seria válido. Nesse sentido, antes de mostrar alguma predileção do método dedutivo sobre o indutivo, o que Robbins defendia era uma ciência econômica capaz de produzir resultados úteis, isto é, leis gerais ou universais. A associação do teor científico com trabalhos de teoria pura e dedução lógica guarda vínculo direto com o caráter descritivo da definição de ciências

econômicas de Robbins, isto é, ao que os economistas em teorização pura estavam fazendo à época.

Já o conteúdo apresentado a respeito de Marshall e de Wicksteed incide sobre questões ligadas tanto ao *subject matter* da ciência econômica, como sobre o comportamento do indivíduo. A respeito do objeto de estudo da ciência econômica, a influência de Marshall foi mais no sentido de gerar objeções da parte de Robbins. Conforme destacado, a manutenção realizada por Marshall de aspectos ligados à tecnologia e a capacidade produtiva como objetos de investigação da ciência econômica foi vista por Robbins como prejudicial ao desenvolvimento desta. Robbins (1932, p. 66) defende que o pensamento econômico não teria ainda produzido nada relacionado à produção que pudesse ser chamado de “lei”, isto é, algo que pudesse trazer conceitos e relações definitivas entre eles. Nesse sentido, a própria ideia de um volume total de produção careceria de um conteúdo preciso.

No entanto, a perspectiva de Marshall também representara avanços em relação ao comportamento dos indivíduos, ao considerar todo tipo de motivações humanas, e não apenas aquelas entendidas como egoístas. Além disso, Marshall logrou manter o marginalismo sem aquilo que para Robbins lhe seria apenas incidental: a psicologia hedonista.

Mas do ponto de vista das influências sofridas por Robbins, Wicksteed foi talvez o principal nome. Com ele, a leitura sobre o comportamento econômico tomou passos decisivos para que se pautasse no ordenamento das preferências, e não mais em sua mensuração. Mais importante do que afirmar que um determinado objeto seria desejável, ou mesmo o seu grau de desejabilidade, seria atestar se este bem é preferível ou não em relação a outro bem alternativo. Desse modo, Wicksteed seguiu os austríacos, segundo os quais os custos não deveriam ser entendidos como outra coisa que não as alternativas rejeitadas ou renunciadas. Diante de tamanha influência, o “Common Sense” de Wicksteed seria considerado por alguns, conforme registra O’Brien (1988b, p. 25), como uma introdução ao próprio *Essay* de Robbins³².

No entanto, é bom não perder de vista que alguns aspectos muito importantes da teoria dos dois autores não são necessariamente confluentes. Drakopoulos (2011, p. 468) destaca que Robbins rejeitou a conexão entre as ciências econômicas

³² O’Brien se refere a Mark Blaug em seu *Economic Theory in Retrospect* (1962, p. 488).

e a psicologia nos moldes de Wicksteed, a concepção multifacetada do homem econômico, além da relevância do comportamento não egoísta. Já Sudgen (2009, p. 865) reporta que Wicksteed não concebia que todas as escolhas dos agentes revelariam uma escala de preferências consistente. Esses e outros aspectos serão abordados na próxima seção, que trata da definição de ciência econômica de Robbins.

4 A DEFINIÇÃO DE CIÊNCIA ECONÔMICA DE LIONEL ROBBINS

4.1 APRESENTAÇÃO

O objetivo da seção é interpretar a definição de ciência econômica de Robbins, envolvendo duas questões subjacentes à definição que são relacionadas entre si: o *subject-matter* da ciência econômica e sua agenda metodológica.

Conforme antecipado na introdução da tese, Robbins define a ciência econômica como o estudo do comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos que têm usos alternativos (1932, p. 15).

A consecução da definição não foi um trabalho isolado. Foi visto na seção anterior que ela foi influenciada por um longo caminho das ideias, no qual as mudanças nas concepções de escassez foram acompanhadas de uma alteração metodológica que lhe deu suporte.

Se o sistema ricardiano foi considerado por Robbins o arquétipo de equilíbrio de mercado, por exemplo, por outro lado ele ainda mantinha uma teoria do valor ligada à quantidade de trabalho empregada. E se Malthus inseriu uma valoração que partia de aspectos da demanda, foi principalmente com Mill que a introspecção dos agentes, envolvida em um individualismo metodológico, ganhou maior consistência. No entanto, havia ainda um grande percurso para chegar no esquema baseado na teoria subjetiva do valor defendida por Robbins. O *homo economicus* milliano, por exemplo, ainda tinha suas motivações econômicas tratadas de forma objetiva e separada das demais motivações. E se a partir da “revolução marginalista” a teorização pura em economia passou a contar com um sistema teórico onde os preços relativos passaram a ser determinados em uma perspectiva atemporal, em que o princípio da utilidade marginal associaria o equilíbrio de mercado à

racionalidade dos agentes, na leitura de Robbins, o pensamento econômico inglês ainda fazia uso de uma desnecessária psicologia de matriz hedonista. E se Marshall logrou esquematizar um sistema econômico em que o indivíduo fosse destituído de qualquer exigência necessariamente egoísta, o que poderia ser encarado como um passo em direção à uma menor objetificação do comportamento, ele manteve elementos tecnológicos que, para Robbins, dificultavam a apreensão do que seria o cerne da ciência econômica. As influências que cada autor anteriormente considerado exerceu em elementos importantes da perspectiva robbinsiana são considerados no Quadro 4 a seguir:

QUADRO 4 - Elementos da Perspectiva Robbinsiana e Influências

ITEM	PRINCIPAIS INFLUÊNCIAS
Separação de análises positivas das normativas	Hume, Mill e Neville Keynes
<i>Economics</i> como ciência da escassez	Ricardo, Mathus, Menger e Walras
Preconcepção filosófica baseada em um equilíbrio estático	Ricardo e Walras
Ciência cujo propósito é predizer e explicar as variações econômicas	Ricardo, Walras e todos aqueles que lidam com abordagem de equilíbrio
Subjetivismo ou individualismo metodológico	Smith, Mill, Jevons, Menger, Walras, Wicksteed
Direcionamento do sistema econômico realizado pelo consumidor	Jevons, Menger e Wicksteed
Descarte da teoria do valor-trabalho	Malthus, Mill e Marginalistas
Teoria subjetiva do valor (ordem sobre mensuração; fins exógenos; valor acionado subjetivamente por introspecção)	Menger e outros austríacos (como Wieser e Mises), além de Wicksteed
Descarte de questões ligadas à oferta do <i>subject-matter</i> da ciência econômica	Menger, Wicksteed

Fonte: o autor (2021)

Nesse contexto, a perspectiva robbinsiana acabou refletindo a manutenção do marginalismo, mas com o descarte do hedonismo e de questões técnicas associadas ao centro da atenção dos economistas. Como resultado, Robbins alcançou uma abordagem que fez uso da escala ordinal das preferências - aspecto de matriz mengeriana -, com determinados contornos que foram amadurecidos por

Wicksteed. De fato, o *Essay* de Robbins é frequentemente creditado por trazer a teoria e a metodologia austríaca para a o pensamento econômico inglês (HOWSON, 2004, p. 413).

Para Robbins, ainda que a psicologia hedonista se mostrasse presente no início do marginalismo, em particular entre Jevons e seus seguidores, tal aspecto seria meramente incidental ao marginalismo, “as the parallel development in Viena showed” (1932, p. 86). Nesse contexto, o subjetivismo acessado por introspecção emerge como um fator de importância fundamental para a construção de uma definição de ciência econômica baseada na escolha de indivíduos diante de uma dada configuração de escassez. Tal quadro perfaz o que já fora defendido por Hands (2009), para quem o descarte da psicologia hedonista promovido por Robbins foi essencial para a defesa do marginalismo, na medida em que uma teoria baseada na subjetividade seria mais consistente cientificamente.

O que estava em questão era a adoção da escolha dos consumidores como ponto de partida para a investigação econômica. Assim, a ciência econômica se basearia não apenas em observações, como queria o behaviorismo em voga da época, como também na introspecção. Para Robbins, os agentes ordenam suas preferências de forma consistente, o que seria impossível observar externamente.

Ainda sobre essa confluência entre as tradições inglesa e austríaca, é importante destacar que Robbins não estaria assumindo que os fenômenos sociais pudessem ser reduzidos ao comportamento do indivíduo, mas apenas que este seria o melhor ponto de partida para as ciências econômicas.

A discussão sobre a definição de Robbins é dividida em duas partes. Primeiramente, o item 4.2 trata da natureza da ciência econômica de Robbins. Nele, são discutidos alguns elementos associados à investigação científica da economia que tem na escolha dos indivíduos o seu ponto de partida. O equilíbrio geral do esquema robbinsiano é investigado a partir de dois elementos que lhe dão fundamento: os meios escassos para fins alternativos; e os indivíduos munidos de escalas de preferências consistentes. Nesse contexto, discute-se como a definição de ciência econômica de Robbins se relaciona com fatores psicológicos, tecnológicos e institucionais.

Já a segunda parte, referente ao item 4.3, dispõe-se a respeito do caráter analítico da escassez de Robbins, onde são discutidos alguns elementos metodológicos associados à definição de ciência econômica, tais como: a pretensa

exclusão de valores normativos do escopo científico; a desvinculação do caráter científico associado a condicionantes materiais; a perspectiva de equilíbrio geral; e a impossibilidade de comparação interpessoal de utilidade. Ao fim, a seção ainda acompanha alguns comentários gerais a título de fechamento.

4.2 A NATUREZA DA ESCOLHA INDIVIDUAL

Foi visto que a definição de Robbins traz uma agenda de investigação que tem como ponto de partida o comportamento e as escolhas dos indivíduos baseadas na escassez. Nesse sentido, a atual subseção pretende elucidar alguns elementos relacionados a essas escolhas.

O primeiro ponto que vale destacar a respeito do comportamento dos indivíduos tratado na definição é que a multiplicidade de fins não se constitui, em si mesma, um fenômeno econômico. Particularmente se a opção por um fim não envolver, necessariamente, a exclusão de outro. Tampouco a limitação dos meios é considerada um fenômeno econômico em si mesma. Pois ela poderia não estar associada a uma renúncia de outros meios alternativos.

But when time and the means for achieving ends are limited and capable of alternative application, then behavior necessarily assumes the form of choice. Every act which involves time and scarce means for the achievement of one end involves the relinquishment of their use for the achievement of another. It has an economic aspect. (ROBBINS 1932, p. 13-4)

Assim, se a escolha por determinados recursos não envolve uma renúncia de outros, o que equivaleria a dizer que são disponíveis em abundância, não faria sentido em falar de fenômeno econômico. Essa seria então a característica fundamental da decisão econômica. Uma decisão que envolve renúncia. Em outras palavras, uma decisão que ocorre quando os indivíduos lidam com algum custo de oportunidade.

Nesse contexto, a definição de ciência econômica de Robbins se ampara basicamente em duas hipóteses básicas: 1) a teoria pura em economia é feita a partir de um sistema de generalizações dedutivas, baseadas no exame das

implicações da existência de meios escassos a serem utilizados para fins alternativos (1932, p. 83 e 96); 2) os indivíduos têm uma escala de preferências consistente e de caráter subjetivo (1932, p. 78-79).

No esquema robbinsiano, é a partir da interação entre, de um lado, os meios escassos que possuem fins alternativos e, do outro lado, os indivíduos com suas escalas de preferências consistentes, que são operadas as generalizações teóricas de caráter dedutivo. De modo que a “escassez robbinsiana” pode ser entendida como essa relação. Assim, o objeto de investigação da ciência econômica passa a ser sobre uma relação entre fins concebidos como tendências para a conduta mediante o ambiente técnico e social (ROBBINS, 1932, p. 37). Nesse esquema, os fins dos indivíduos, com tais, não fazem parte do assunto. Na verdade, a importância dos fins é associada a forma como afetam a disposição de meios. “It takes the ends as given scales of relative valuation and enquires what consequences follow in regard to certain aspects of behavior” (ROBBINS, 1932, p. 29). Do mesmo modo, o ambiente técnico e social, como tal, também não representa um objeto de investigação do economista. Para Robbins, a importância de questões técnicas ou institucionais está ligada apenas à forma como influenciam a determinação da escassez relativa.

Conditions of technique “show” themselves in the productivity functions just as conditions of taste “show” themselves in the scales of relative valuations. But there the connection ceases. Economics is a study of the disposal of scarce commodities. (ROBBINS, 1932, p. 37)

Portanto, em vista do apresentado até aqui sobre a natureza da economia de Robbins, os dois elos que constituem a relação da sua ciência - os meios escassos que possuem fins alternativos e os indivíduos munidos de escalas de preferências consistentes - são discutidos adiante.

4.2.1 Meios escassos para fins alternativos

Conforme apontado, os meios só assumem alguma dimensão econômica quando eles podem ser utilizados para o atendimento de fins alternativos. Tal aspecto incide diretamente nas interações das questões institucionais e tecnológicas

no esquema robbinsiano. Para Robbins, questões institucionais como legislação trabalhista, leis de propriedade e herança, sistemas tributários, e obstáculos ao comércio e ao movimento de pessoas, por exemplo, são todos elementos que devem ser tratados pela ciência econômica como fatores dados quando se assume a escala relativa de valores (1932, p. 94). Isso não quer dizer que as instituições não interfiram no comportamento econômico. Apenas que elas são determinadas exogenamente.

No entanto, é importante considerar que tal quadro não sugere que todo o conhecimento relevante das ciências econômicas viria da introspecção. Conforme destaca Hands (2009, p. 834), existem muitas coisas relativas à investigação econômica defendida por Robbins que seriam observadas de forma objetiva ou interpessoal, como as configurações gerais dos mercados - ocorrência de regimes competitivos, monopolistas, entre outros -, além dos recursos que incidem nas limitações materiais. No entanto, ao economista caberia interpretar como uma alteração nesses fatores interfere nas escalas relativas de valores e, assim, nas condições de equilíbrio.

Nesse contexto, Robbins (1932, p. 97) assume que as configurações de escassez, quaisquer que sejam, são assumidas como um “acidente empírico” baseado em duas condicionantes: 1) a existência de bens e serviços que são objetos do desejo humano teria que ser disponibilizada em uma determinada quantidade que permita a quem os possui cobrar um preço por eles; e 2) ser necessário algum esforço humano para a reprodução desses bens e serviços, especialmente se esse esforço puder ser aplicado na consecução de outros fins também desejáveis.

Com isso, as considerações de natureza técnica ou institucional são assumidas como *exógenas*, não fazendo parte do *subject matter* de sua ciência econômica. Na perspectiva de Robbins (1932, p. 35), o mero conhecimento da técnica existente não permitiria que determinássemos o verdadeiro “conjunto” do aparelho produtivo. O fundamental nesse contexto seria entender as avaliações finais de produtores e consumidores. Desse modo, o economista inglês argumenta que se quisermos saber o que é produzido, em que área e em qual quantidade, antes de remeter a questões de natureza técnica, a explicação remete a considerações de preços e custos. São estes os dois fatores que incidem nas preferências relativas. O economista em seu papel de cientista não precisaria se

preocupar com a tecnologia em si. Apenas quando ela influencia as condições de escassez. As decisões entre produzir algo, ou sobre o que produzir, assumem a mesma natureza daquelas empregadas pelo consumidor a respeito do que consumir. Isso ocorre na medida em que a escolha entre trabalhar mais e ter menos tempo de lazer, por exemplo, é intimamente associada à escolha entre meios escassos para atingir fins determinados.

Por fim, vale destacar que o descarte das questões tecnológicas do *subject-matter* da ciência econômica é feito com base na famosa “distinção de Mayer”, estabelecida pelo acadêmico alemão Hans Mayer, segundo a qual os problemas de ordem econômica seriam diferentes daqueles relativos a questões tecnológicas (ROBBINS, 1932, p. 35). Segundo essa distinção, enquanto os problemas tecnológicos emergem quando há apenas um fim e uma multiplicidade de meios, os de ordem econômica ocorrem quando tanto os fins quanto os meios são múltiplos³³.

4.2.2 Indivíduos com escalas de preferências consistentes

Já a respeito do “segundo elo” da escassez robbinsiana, relativo às escalas de preferências dos consumidores, Robbins entende que embora a ciência econômica inclua “elementos psicológicos” em suas explicações, ela poderia prescindir de teorias psicológicas específicas. Pois a racionalidade entre fins e meios seria fundamentalmente arraigada na experiência diária dos indivíduos, onde a hipótese de que estes possuem escalas de preferências consistentes já fundamentaria os traços psicológicos relevantes para a ciência econômica.

Com isso, a teorização pura empreendida por Robbins considera que a suposição de que a cada momento do tempo os consumidores possuem uma escala de preferências consistente - no sentido de que se A é preferível a B e B é preferível a C, então A será necessariamente preferível a C -, aliada à hipótese da configuração de escassez em cada momento do tempo como um “acidente empírico”, já formariam a base de todos os desdobramentos econômicos subsequentes. Seria a partir da interação entre esses dois elos que o equilíbrio de preços relativos em um determinado momento do tempo seria investigado. Desse modo, as ciências econômicas seriam autônomas de desenvolvimentos do campo

³³ Essa distinção foi alvo de controvérsia, conforme apresentado no Anexo I ao fim da tese.

da psicologia. Determinados avanços em certas correntes psicológicas não provocariam rupturas nas hipóteses da teoria econômica.

Portanto, diferentemente da leitura weberiana, por exemplo, que atribui a hipótese de uma racionalidade calcada na relação entre fins e meios à existência de questões institucionais ligadas à emergência do capitalismo e à busca por lucros (ver MAAS 2009), a escala relativa dos valores robbinsiana garante uma autonomia da racionalidade em relação aos contingentes históricos e suas variantes institucionais³⁴.

Assim, Robbins constrói um esquema teórico formal, onde as “leis” universais da ciência econômica não seriam derivadas de contingências históricas, aparatos tecnológicos e nem de correntes psicológicas específicas. Se aspectos da psicologia do indivíduo são importantes para que ele faça uma escolha entre meios escassos que têm usos alternativos, para a ciência econômica bastaria que ele tivesse a liberdade de escolher entre esses meios e que seja capaz de estabelecer suas preferências em uma ordem consistente.

Esse aspecto formal e generalista que a ciência econômica passa a assumir com Robbins foi analisado por vários metodólogos. Dobb (1933, p. 590) avalia que os corolários da teoria econômica estão implícitos na definição do objeto de investigação da ciência econômico como um todo. No contexto em que o estudo da economia se abstraía de especificações históricas e institucionais em favor da busca de um conteúdo generalista, com o *Essay* de Robbins essa transformação ganhou uma sistematização inédita. Hodgson (2001, p. 28) classifica Robbins como o principal “arquiteto”, no campo da economia, responsável por enterrar o problema da especificidade histórica em benefício de uma teorização “generalista”.

Com efeito, pode-se dizer que a significância desse escopo defendido por Robbins é defendida a partir de uma teorização que, a partir de uma dedução de “leis” de caráter universal, conseguiu fundamentar um entendimento do sistema econômico que tem na escolha do consumidor o seu ponto de partida e a sua razão

³⁴ Nesse contexto, Maas (2009) faz uma interessante comparação entre os sistemas de Robbins e Max Weber. Embora ambos utilizem a “guilhotina de Hume” para separar análises positivas de normativas, eles fazem uso da dicotomia entre fins e meios de modo diferente. A definição de Robbins não dispense maiores atenções ao caráter histórico-institucional, tal como Weber o faz. Para este, a racionalidade do agente em torno da busca de lucro, por exemplo, depende de características institucionais que se tornaram relevantes a partir da emergência do capitalismo. Para Robbins, a racionalidade do agente independe de contingentes históricos e considerações de tempo e lugar.

de ser. Nesse sentido, Robbins defende a significância dessa teorização formal pelo que julga ser sua aplicabilidade ao mundo real quando comparada a outras perspectivas. Para Robbins, ela geraria resultados mais satisfatórios do que outras construções teóricas consideradas “mais realistas”. “In the history of Applied Economics, the work of a Jevons, a Taussig, a Bowley, has more claim on our attention than the work of, say, a Schmoller, a Veblen, or a Hamilton” (ROBBINS, 1932, p. 105).

Para Robbins, a resolução do problema final da preferência seria impossível para qualquer tipo de ciência. No entanto, sendo racionais, os indivíduos sabem o que preferem e têm consciência das alternativas rejeitadas, cabendo ao economista se ater às implicações objetivas das alternativas escolhidas. E é exatamente neste ponto que Robbins defende o significado prático de sua ciência econômica. Sua função é elucidar as implicações econômicas dos diferentes fins que os indivíduos podem escolher. Nas palavras de Robbins, 1932, p. 136), “[i]t makes it possible for us to will with knowledge of what it is we are willing. It makes it possible for us to select a system of ends which are mutually consistent with each other”.

Tendo discutido os elementos centrais do objeto de investigação da ciência econômica de Robbins, a próxima seção aborda a natureza dessa ciência envolvendo algumas questões metodológicas. Ao fazê-lo, a seção 4.3 contribui para o entendimento acerca da delimitação do objeto de estudo da ciência econômica definida por Robbins.

4.3 A ESCASSEZ ANALÍTICA DE ROBBINS

Este item discute alguns elementos metodológicos implícitos na definição de Robbins que totalizam uma agenda metodológica. Em virtude dessa função prescritiva da definição de Robbins, que carrega consigo um método de investigação científica, denominamos a noção de escassez de Robbins como *escassez analítica*.

Para investigar as características metodológicas da definição de Robbins, o item discute elementos como a tentativa de expurgar valores normativos da ciência econômica, a inclusão de fatores não tangíveis dentro do escopo das ciências econômicas, a interação das escolhas individuais dentro de um paradigma de equilíbrio geral, além da defesa de Robbins em torno da impossibilidade de comparação interpessoal de utilidade.

4.3.1 A tentativa de exclusão de valores normativos da ciência econômica

A definição de Robbins implica que o comportamento humano seria, ao menos teoricamente, passível de uma separação estrita entre duas categorias: meios e fins³⁵. Recai sobre essas duas categorias teóricas uma importante demarcação de natureza metodológica. Enquanto os fins seriam oriundos de considerações psicológicas restritas à subjetividade dos indivíduos, que por sua vez seria acionada a partir de introspecção, os meios são suscetíveis de confirmação objetiva. Assim, enquanto ao economista seria negada qualquer capacidade de aferição dos fins dos indivíduos que pudesse ser validada cientificamente, em relação aos meios o contrário se verifica. O economista poderia dizer qual meio seria mais econômico para atingir um dado fim, sem que para isso precisasse fazer uso de julgamentos normativos.

Desse modo, a escolha entre os meios econômicos que tenham usos alternativos passa a delimitar as fronteiras do caráter científico de uma investigação. Já uma discussão sobre os fins faria parte da ciência política, da sociologia, ou do segmento da “arte” da economia. Mas não do campo da teorização pura em ciência econômica.

Outro aspecto importante que merece ser enfatizado é que a definição de Robbins acaba assumindo um viés prescritivo em torno do caráter científico de uma investigação econômica: ela teria que ser desprovida de valores normativos. Portanto, ao entendimento de uma nítida distinção entre meios e fins no âmbito da escolha do indivíduo, soma-se o caráter definitivo associado à classificação entre afirmações positivas e normativas³⁶.

Considerando essa questão de Robbins de maneira crítica, muitos metodólogos discutem se a ciência econômica de Robbins teria conseguido de fato

³⁵ Sobre essa separação entre meios e fins e seu caráter “real” ou meramente teórico, ver Falgueras - Souraren (2007).

³⁶ Essa distinção entre análises normativas e positivas no pensamento de Robbins já havia aparecido cinco anos antes da publicação do *Essay*, na ocasião em que realizava uma avaliação do livro “The Economic Problem” (1926), do economista Ralph G. Hawtrey. Para este, a economia e a ética seriam dois fatores necessariamente interligados, de modo que os julgamentos éticos dos fins econômicos seriam partes integrais da ciência econômica. Pois para Hawtrey (1926), os economistas já aceitariam implicitamente o fim ético em torno da riqueza ou utilidade, de modo que defendia que deveriam fazê-lo de modo explícito. Para Robbins (1927, 174-5), no entanto, afirmar que a utilidade é o fim da ação econômica não implicaria necessariamente em dizer que a ação é direcionada a maximizar a utilidade. Nesse sentido, o fim da ação econômica não teria uma conotação obrigatória. Robbins defende que as afirmações de caráter positivo, ao contrário das normativas, poderiam ser verificadas por introspecção e observação.

se destituir de valores normativos. Sem a intenção de realizar um levantamento mais abrangente sobre esse rico debate, vale destacar alguns elementos importantes sobre o tema. Witztum (2011), por exemplo, avalia que se Robbins defende que não existiriam fins econômicos (mas apenas formas econômicas e não econômicas de se atingir fins que seriam exógenos), então a economia passaria a ser sobre minimização de custos, o que, por sua vez, seria um fim em si mesmo. “[W]hy would one be interested in the efficient use of resources in the first place? Would anyone’s interest in this question be independent of the aim that the people who employ resources try to achieve?” (WITZTUM, 2011, p. 472). Diante disso, o autor defende que essa minimização de custos seria o equivalente lógico de maximização da riqueza e, portanto, sujeita ao escrutínio moral. Já Scarantino (2009) considera que embora Robbins não aceitasse a participação de valores “não-epistêmicos” no que seriam as atividades “internas” do que considera ciência econômica, isto é, em relação à formulação e ao teste de hipóteses, o mesmo não poderia ser dito sobre as atividades de “fronteira”: aquelas relacionadas à seleção do problema econômico a ser investigado e ao uso do conhecimento econômico uma vez adquirido³⁷.

Tendo feito essas considerações, a verdade é que Robbins propôs que a ciência econômica pura fosse apenas um “sub-ramo” de todo o campo de conhecimento que se entende por economia. Aquela ramificação que entendia ser envolvida em julgamentos de valor seria associada à economia política, restando à ciência e à teorização pura em economia basearem-se em asserções de natureza positiva. Conforme visto anteriormente, Robbins se preocupa com a formalização de “leis” universais oriundas de uma teorização capaz de formular conceitos e relações definitivas entre eles. Nas palavras de Robbins (1932, p. 132):

³⁷ Nas palavras de Scarantino (2009, p. 467): “Scholars interested in arbitrating the (updated) debate between Robbins and his critics should investigate the extent to which the non-epistemic values governing political economy influence the way hypotheses are formulated and tested in economic science, as well as the way economic experiments are structured and run, economic data are gathered and interpreted, and conclusions about the acceptability of economic hypotheses are drawn. This will allow a well-informed assessment of the sharpness of Robbins’s divide between “economic science,” the supposedly value-free study of human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses, and “political economy,” the branch of economics primarily concerned with value-laden policy”.

Economics deals with ascertainable facts; ethics with valuations and obligations. The two fields of enquiry are not on the same plane of discourse. Between the generalisations of positive and normative studies there is a logical gulf fixed which no ingenuity can disguise and no juxtaposition in space or time bridge over.

E se a ciência econômica deveria lidar apenas e tão somente com investigações que poderiam ser verificadas, o caráter científico de uma análise econômica é vinculado à sua testabilidade, isto é, à sua capacidade de ser testada empírica ou teoricamente³⁸. Assim, a ciência econômica envolveria dois tipos de atividade: a exploração teórica e os testes empíricos dessas explorações teóricas.

Configura-se assim a caracterização elaborada por Colander (2009, p. 441) a respeito da perspectiva de Robbins, segundo o qual a exatidão quantitativa acaba se tornando o objeto de toda investigação científica. Apenas testando continuamente as teorias por referência aos fatos da situação que é vedada a possibilidade de descobrir o quão longe essas teorias procedem de suposições apropriadas.

Nesse contexto, é importante considerar que em determinados circuitos do pensamento ortodoxo, a testabilidade empírica ou teórica acaba assumindo um duplo papel. Ao mesmo tempo em que ela exclui do campo científico as análises que não seriam testáveis, ela também promove aquelas que o seriam ao status de “ciência”.

Portanto, em vista do discutido no item, destaca-se que o que o economista poderia fazer, em seu papel de cientista, seria indicar as consequências de ações particulares, isto é, esclarecer as implicações dos diferentes fins que podemos escolher. Mas o cientista em economia não poderia dizer nada a respeito da desejabilidade de diferentes fins. Em outras palavras, o problema econômico passaria por regular as quantidades que se destinam a diferentes usos e assegurar, grosso modo, alguma igualdade de lucro na margem. Conforme pontuado por Robbins (1932, p. 54), seria antes um problema de alocação, e não de prioridade.

³⁸ De acordo com Robbins (1984, p. xiii-xiv): “[T]hat is to say the formation of hypotheses explaining and (possibly) predicting the outcome of the relationships concerned and the testing of such hypotheses by logic and by observation. This process of testing used to be called 'verification'.” (ROBBINS 1984: xiii-xiv)

Tal quadro está intimamente associado à lógica robbinsiana de equilíbrio geral, aspecto a ser discutido no próximo item.

4.3.2 Equilíbrio Geral

No esquema de Robbins, dois elementos estão intimamente interligados entre si: a natureza subjetiva do valor e uma estrutura metodológica baseada no equilíbrio geral. Foi a partir de uma metodologia que busca entender o sistema econômico e suas flutuações em torno do equilíbrio, tendo como ponto de partida as escolhas do indivíduo, que Robbins elaborou uma definição baseada na escassez.

Na estruturação da investigação econômica baseada no comportamento dos indivíduos diante de custos de oportunidade, todos os “suprimentos de fatores” (incluindo aqueles destinados ao consumo próprio), conforme destaca (O’Brien 1988a, p. 107), são tratados como variáveis, de modo a permitir os seus usos alternativos. Apenas assim as recompensas dos fatores fariam justiça à observância de uma plena consciência dos agentes a respeito de todas as possíveis alternativas possíveis de utilização desses meios.

É esse estado mental do comportamento do indivíduo que garante que o rendimento de cada fator seja vinculado ao seu uso ou à sua alocação. Nesse contexto, salvaguardada algumas condicionantes a respeito da liberdade dos indivíduos em torno de poder decidir seguindo o ordenamento de suas preferências, existiria sempre um equilíbrio. Independentemente dos fins que os indivíduos carreguem.

Assim, se a teorização sobre equilíbrio econômico já existia na economia política clássica, Robbins (1932, p. 67-8) entendia que os economistas de seu tempo não mais mantinham investigações acerca das determinações da variação da produção e distribuição. O foco era direcionado aos problemas envolvendo as condições de equilíbrio de várias “quantidades econômicas”. Tomando como dadas certas condições iniciais, a própria produção seria um subproduto da teoria do equilíbrio. Seria a partir desta, com seus mecanismos de preços e custos, que seria possível entender o modo como os mais diferentes fatores produtivos são distribuídos na consecução dos mais diferentes bens na economia (ROBBINS, 1932, p. 70-71).

Na leitura de Robbins, até a doutrina da divisão do trabalho torna-se parte integrante de uma teoria do equilíbrio móvel ao longo do tempo, ou mesmo

quaisquer outras ligadas à organização e administração internas às firmas. Todos esses aspectos são interpretados a partir de uma rede externa de preços e custos relativos.

Em outras palavras, no equilíbrio geral de Robbins, a demanda torna-se a força última e definitiva do sistema econômico, com a própria curva de oferta repercutindo as escolhas dos vendedores sobre o que comprar. Com isso, a alocação dos mais diferentes fatores em um equilíbrio reflete as escolhas e as valorações relativas dos indivíduos submetidos a uma configuração de escassez dada exogenamente. Nesse contexto, Robbins defende que o equilíbrio econômico não carregaria consigo nenhuma conotação normativa. Ele seria apenas uma ferramenta de análise e observação. “Equilibrium is just equilibrium” (ROBBINS, 1932, p. 137).

Nesse sentido, o sistema econômico de Robbins opera a partir da interdependência dos indivíduos. O somatório desses comportamentos produz um equilíbrio de várias “quantidades” econômicas, materializado em um ordenamento social de transações de bens e serviços, e sobre o qual é possível investigar quantidades e preços relativos em um determinado momento do tempo. Para Robbins (1932), as indagações sobre as causas que determinam as variações da produção e distribuição teriam ficado no passado. Em seu lugar, a preocupação da ciência econômica se volta para investigar as condições de equilíbrio de diversas variáveis econômicas, dadas certas condições iniciais assumidas exogenamente. É nesse contexto em que são abordados os efeitos que variações nesses dados iniciais provocariam nas condições de equilíbrio. “Instead of dividing our central body of analysis into a Theory of Production and a Theory of Distribution, we have a Theory of Equilibrium and a Theory of Variations” (ROBBINS, 1932, p. 67).

Diante do discutido até aqui a respeito de alguns aspectos metodológicos que acompanham a definição de Robbins, a próxima seção discute a inclusão promovida por Robbins de fatores não tangíveis dentro do campo da ciência econômica.

4.3.3 A Inclusão de Fatores Não-Tangíveis

Se por um lado a definição de Robbins restringe o campo de atuação da ciência econômica, por outro, ao vincular o comportamento do indivíduo a custos de

oportunidade, a definição permitiu a inclusão de fatores não tangíveis ligados às escolhas dos indivíduos³⁹. Afinal, bastaria que também os serviços fossem escassos, aspecto que seria representado pela cobrança de um preço sobre sua oferta, para que essa inclusão se tornasse possível. Assim, o caráter tangível de um recurso deixa de ser critério para o teor científico de uma análise econômica.

Essa foi uma contribuição importante na medida que o pensamento econômico herdado do período clássico, que também guardava a intenção de ser científico, considerava que a persistência em se tratar a riqueza apenas em seu conteúdo material envolvia vantagens instrumentais. Souraren (2007) relata que na época dos clássicos, a inclusão de questões não materiais no escopo da ciência econômica introduziria elementos vagos dentro da linguagem e conceitos da economia, além de tornar o estudo da riqueza das nações mais difícil. Os limites da ciência ficariam “borrados”, pois a ciência da riqueza teria que incluir objetos de estudo de outras ciências. A adoção de uma convenção em torno da definição de riqueza em bases exclusivamente materiais, nesse contexto, apresentava pelo menos duas vantagens: 1) tornava o desenvolvimento da ciência possível, pois ao remover a ambiguidade trazida por definições “reais”, possibilitava o estabelecimento de uma linguagem precisa, bem como uma medição mais acurada das mudanças na riqueza de um país; 2) os limites da ciência econômica se tornaram mais claros, uma que era possível traçar uma divisão não ambígua entre o que era econômico e o que não era.

De forma mais ampla, a manutenção de questões materiais se prolongou até o período anterior à definição de Robbins, como era o caso daquelas desenvolvidas por Marshall e Cannan⁴⁰. Motivo pelo qual essas definições se tornaram alvo de

³⁹ No primeiro capítulo do *Essay*, Robbins faz uma extensa discussão sobre a necessidade de incluir os recursos imateriais no âmbito da ciência econômica. Sobre esse tema, ver também Howson (2004).

⁴⁰ No contexto ligado à manutenção das ciências econômicas em torno de bens exclusivamente tangíveis, Robbins (1932, p. 7) cita como explicação a herança conceitual fisiocrata e do próprio Adam Smith no pensamento econômico dos economistas britânicos de seu tempo, que por sua vez não dispndiam muitos esforços em questões de natureza metodológica. Tal quadro teria repercutido em uma certa inércia quanto ao entendimento do objeto de investigação das ciências econômicas. Ele argumenta que Adam Smith advogava que o trabalho poderia ou ser produtivo quando resultava em uma produção tangível, ou improdutivo quando, após sua realização, nenhum elemento tangível era criado como resultado. Assim, essa herança de pensamento teria repercutido nas definições de economia de então, associadas à desdobramentos eminentemente materiais. Mas é importante destacar nesse contexto que mesmo a questão ligada à manutenção de considerações materiais nas definições de ciência econômica sofreu transformações ao longo do século XIX. Conforme relatam Backhouse e Medema (2009b, p. 223), se Smith (1776), por exemplo, descreveu a economia política

objeção no próprio *Essay*. Nesse contexto, os elementos ligados ao comportamento decisório onipresente do indivíduo, aliado à mensurabilidade cedendo lugar à ordem, confluíram diretamente com a ruptura promovida por Robbins ligada a uma definição de ciência economia baseada em questões materiais.

Na próxima seção, é discutido um outro aspecto da delimitação da ciência econômica de Robbins: o descarte de qualquer possibilidade de comparar, de maneira científica, as utilidades de pessoas diferentes.

4.3.4 Impossibilidade de Comparação Interpessoal de Utilidade

Na discussão travada até aqui a respeito da definição de ciência econômica elaborada por Robbins, foi visto alguns elementos relacionados à delimitação do escopo da ciência. O presente item se soma a este propósito, ao discutir a exclusão do campo da ciência de investigações que de alguma forma se orientem para a promoção de uma melhoria do bem-estar na sociedade. Além disso, são abordados alguns elementos que tangenciam um certo ideal de eficiência econômica do pensador inglês. Mais especificamente, sobre o que ele considera ser “produtividade de valor”, parâmetro que seria otimizado caso as escalas de preferências dos indivíduos não sofram “interferências externas”.

De acordo com Scarantino (2009, p. 453), existem dois tipos de avaliações econômicas que careceriam de caráter científico na ciência econômica de Robbins: 1) o que sustenta que um determinado fim seria *desejável*; e 2) o que envolve algum tipo de comparação interpessoal de utilidade.

Tal quadro é intimamente relacionado com a atribuição de cientificidade a uma investigação em virtude de sua suscetibilidade a testes e verificação. Robbins

enquanto um ramo da ciência de um estadista ou legislador, particularmente preocupado em explicar as causas das fortunas relativas de diferentes países; para Jean-Baptiste Say (1803), escrevendo em um estágio mais avançado do “capitalismo industrial”, definiu a “economia política” de maneira mais ampla como sendo a ciência que trata da produção, distribuição e consumo da riqueza. Nesse contexto, Backhouse e Medema afirmam que enquanto Smith lidava com aspectos ligados à economia política inseridos dentro de um contexto mais amplo ligado à filosofia da moral, teria sido com Ricardo que a Economia Política intencionou ser um campo do conhecimento separado enquanto ciência. Foi então que “the definitions given began to hint at a methodological approach” (BACKHOUSE; MEDEMA, 2009b, p. 223). A respeito das definições de Marshall e Cannan, elas são citadas pelo próprio Robbins (1932, p. 1-2) a título de objeção. Enquanto para Marshall a “Economia Política” seria definida como “a study of mankind in the ordinary business of life; it examines that part of individual and social action which is most closely connected with the attainment and with the use of the material requisites of wellbeing... Thus it is on the one side a study of wealth; and on the other, and more important side, a part of the study of man” (MARSHALL, 1890, p. 1 apud BACKHOUSE e MEDEMA, 2009b, p. 233); para Cannan, a Economia Política teria como objetivo “the explanation of the general causes on which the material welfare of human beings depends” (CANNAN, 1888, p. 1 apud Robbins, 1932, p. 2).

defende que as estimativas a respeito da desejabilidade de certos fins partiriam do próprio investigador. No entanto, não haveria nada que garantisse que o agente econômico tomado como objeto de estudo compartilhasse desses objetivos. Na abordagem de Robbins, os fins dos indivíduos são acessados via introspecção, e não por observação. Com isso, as comparações interpessoais de utilidade não poderiam se basear em observações empíricas, impossibilitando qualquer tratamento científico sobre elas.

It is a comparison which necessarily falls outside the scope of any positive science. To state that A's preference stands above B's in order of importance is entirely different from stating that A prefers n to m and B prefers n and m in a different order. It involves an element of conventional valuation. Hence it is essentially normative. It has no place in pure science. (ROBBINS, 1932, p. 123)

Com isso, qualquer discordância a respeito de fins estaria indissolúvelmente associada a juízos de valor. De maneira oposta, qualquer controvérsia a respeito dos meios seria frequentemente passível de ser testada cientificamente, fazendo parte da tarefa do economista. Como consequência, o campo ligado à *welfare economics*, que lidava com aconselhamento de políticas pautadas em inferências, ainda que indiretas, a respeito da utilidade de diferentes agentes econômicos, não mais pertenceria às ciências econômicas (SCARANTINO, 2009, p. 453; O'BRIEN, 1988a, p. 108; HANDS, 2009, p. 836).

Nesse contexto, as críticas de Robbins foram fundamentais para o surgimento da *New Welfare Economics*, um influente movimento capitaneado pelos economistas John Hicks e Nicolas Kaldor, que representou uma resposta às objeções de Robbins inerentes à falta de caráter científico associado a comparações interpessoais de utilidade. Para os adeptos do movimento, tal advertência não inviabilizaria um tratamento do tema do bem-estar de maneira científica. Para tanto, Scarantino (2009, p. 455-7) destaca que a estratégia adotada pelo movimento passou pela adoção de ferramentas teóricas que poderiam ser utilizadas para comparar políticas, mas sem incorrer em comparações impessoais de utilidade. Isso ocorreria caso uma política fosse capaz de melhorar a situação de todos, ou que ao

menos fizesse a situação de parte das pessoas melhor, desde que não deteriorasse a situação de ninguém⁴¹.

Em um momento posterior, vale destacar que Robbins (1984) considerava que também as considerações em torno de se buscar um ótimo de Pareto, conforme sugeriria a posição da *New Welfare Economics*, seriam destituídas de caráter científico. Pois elas tampouco seriam destituídas de valores normativos. Isso ocorreria em virtude da posição remanescente dos diversos grupos da sociedade, na medida em que mesmo que uma determinada política não piorasse a situação *absoluta* de ninguém, as melhorias de bem-estar aplicadas a um grupo poderiam incorrer em uma diminuição da satisfação relativa de outros grupos.

Essas considerações ajudam a entender como a escassez de Robbins se relaciona com o seu ideal de eficiência econômica. Robbins não nega, por exemplo, que o avanço tecnológico tenha permitido o alcance de uma afluência ou de uma sociedade de consumo de massa. Ele apenas considera que se essa afluência for desvinculada das vontades dos consumidores, os recursos escassos teriam sua “produtividade de valor” subtraída.

[...] no economist in his senses would wish to deny the importance for modern civilisation of the potentialities of modern manufacturing technique. The technical changes which bring to the door, even of the comparatively poor man, the motor-car, the gramophone, the wireless apparatus, are truly momentous changes. But, in judging their significance in regard to a given set of ends, it is very important to bear in mind this distinction between the mere multiplication of material objects and the satisfaction of demand [...]. To use a convenient jargon, it is important to bear in mind the distinction between technical and value productivity. The mass production of particular things irrespective of demand for them, however technically efficient, is not necessarily "economical". (ROBBINS, 1932, p. 48-49)

⁴¹ A respeito desse fator ligado à recepção do *Essay* de Robbins, Scarantino (2009, p. 455) assim avalia: “The reception of the Essay was mixed. On one hand, the economic profession soon began moving in the direction recommended by Robbins. The emergence of the New Welfare Economics in 1939 marks the beginning of a tectonic shift in economics whose long-term impact can hardly be overestimated. As Nobel Prize winner Amartya Sen put it, the conception of economic science that was to emerge in the wake of the Essay “kept prescriptive studies somewhat immersed in a pool of apology from the mid-thirties until relatively recently”.” Na citação, Scarantino faz referência a Sen (1980, p. 363).

Diante da passagem acima, verifica-se que Robbins considera que a “economicidade” de uma situação, isto é, sua produtividade em termos de valor, é alcançada quando ela é integralmente vinculada aos desígnios dos consumidores. Em outras palavras, isso ocorre quando o processo produtivo reflete apenas e tão somente as “vontades do mercado”. Para Robbins, se a potencialidade produtiva for levada além desses limites, não apenas haverá desperdício, no sentido de que a força produtiva seria reorganizada para produzir bens menos valorados pela demanda, como também ocorrerá perdas financeiras definitivas para as empresas produtivas em questão. Com isso, qualquer análise econômica que busque ferramentas para “interferir” nas preferências dos indivíduos livres e racionais seria carregada de valores normativos. Ainda que essas análises pudessem ser ratificadas por um relativo consenso social⁴².

Assim, a partir de uma dada distribuição de renda, à ciência econômica caberia se ater às considerações sobre como mudanças nas configurações de escassez se interagem com as escalas relativas de valor dos indivíduos e afetam as condições de equilíbrio.

Nesse contexto, a escassez analítica de Robbins é com frequência associada a uma noção de maior racionalidade na utilização dos recursos. Se existe uma dada disponibilidade de recursos tangíveis e intangíveis para satisfazer as necessidades humanas em um determinado momento, e for permitido que cada indivíduo, a partir de sua escala de preferência subjetiva, tenha a liberdade de combinar os meios à disposição para atingir seus fins, o resultado final só seria eficiente em termos de valor caso não ocorra nenhuma interferência na interação dos indivíduos no ambiente de mercado. Respeitada essa condição, a produtividade de valor não seria prejudicada ou subtraída, pois resultaria das próprias escolhas dos agentes. Desse modo, a produção é relegada a um papel de subproduto das decisões dos consumidores. Para Robbins, uma ciência econômica que no seu cerne se preocupe com a produção estaria incorrendo numa tarefa *desnecessária*.

⁴² Essa perspectiva de Robbins é marcadamente diferente da defendida por Gruchy, conforme ficará claro nos próximos dois capítulos.

4.3.5 Considerações Gerais a Respeito da Definição de Ciência Econômica de Lionel Robbins

A seção 4 tratou da definição de ciência econômica de Robbins, de sua significância e das implicações metodológicas. Foi visto que a definição prescreve uma delimitação em relação ao objeto de investigação do economista em seu papel de cientista. A partir de uma separação teórica entre duas categorias relativas ao comportamento dos indivíduos, fins e meios, Robbins considerou que os primeiros haveriam de ser tratados como dados, delimitando o espaço da teoria pura para tratar das implicações em torno da economicidade dos meios. Tal delimitação exigiu uma teorização de equilíbrio, em que o consumidor é o ponto de partida tanto para a estruturação como para o funcionamento do sistema econômico. Nesse contexto, o consumidor assume um papel de “guia” do complexo econômico, onde quaisquer desdobramentos refletem a interação entre as escolhas individuais.

Nesse sentido, a ciência econômica de Robbins busca explorar ferramentas teóricas capazes de explorar e estimar variações mercadológicas. São empreendidas deduções lógicas que têm como abstração-base uma noção de equilíbrio. Nesse contexto, é importante considerar que embora Robbins não atribua nenhum papel às instituições ou à tecnologia no objeto de investigação de sua ciência, isso não quer dizer que esses fatores não afetam a escassez e as escolhas dos indivíduos. O que Robbins defende é que a análise científica em economia se inicie a partir dessas alterações, tratando questões institucionais e tecnológicas como exógenas.

5 INCURSÕES DA DEFINIÇÃO DE ROBBINS NO PENSAMENTO ECONÔMICO

Os esforços direcionados à investigação da definição de Robbins, tanto em relação às influências que recebeu, como a respeito das características inerentes a ela, se justificam pela incursão que a mesma teve no pensamento econômico. A partir da década de 1960, ela se tornaria na mais famosa e aceita definição de ciência econômica, figurando até hoje nos principais livros textos do campo⁴³. Nesse contexto, Colander (2009) destaca que antes de querer prescrever o que os economistas deveriam ou não fazer, a definição de Robbins assumiu um caráter

⁴³ Sobre o caminho que levou a aceitação, ver Backhouse e Medema (2009a).

descritivo, pois ela teria se atentado a retratar o que de científico os economistas já estavam fazendo. Nesse contexto, a definição de Robbins teria se “beneficiado” do fato de que aqueles que estavam lidando com teoria “econômica pura” à época o faziam em grande medida a partir de problemas de restrição orçamentária. Ademais, é importante considerar que esse olhar para o passado da definição de Robbins confere uma importância especial a uma investigação sobre o caminho teórico que culminou nela, tal como realizada anteriormente no capítulo.

No entanto, além desse caráter descritivo, a definição de Robbins também se associa a uma questão prescritiva associada à exclusão de qualquer análise que envolva juízos de valor. Tal ponto vai de encontro ao destacado por Backhouse e Medema (2009b), segundo os quais a definição de Robbins forjou uma demarcação entre fins e meios, sendo que, de maneira explícita, a ciência econômica lidaria apenas com os meios. Nesse contexto, as “leis” econômicas teriam que ser derivadas tendo como ponto de partida a escassez, considerando que os fins dos indivíduos seriam externos à preocupação do economista. É nesse sentido que a economia de Robbins se torna uma ciência da escassez. Conforme visto anteriormente, Robbins desconsidera do *subject-matter* da ciência econômica alguns fatores técnicos e institucionais ligados a potencialidades produtivas, isto é, aspectos do “lado da produção”, que, alternativamente, poderiam ser identificados com investigações econômicas baseadas na *abundância*.

Ainda sobre as incursões de Robbins no pensamento econômico, ao defender uma supressão dos julgamentos de valor na ciência econômica, o *Essay* representou uma consistente crítica ao pensamento econômico que pretendia elaborar análises científicas envolvendo comparações interpessoais de utilidade. Conforme avaliam O’Brien (1988a, p. 108) e Hands (2009, p. 836), tal quadro levou ao completo desaparecimento do discurso científico relacionado a essas comparações.

Outra importante incursão da proposta metodológica de Robbins no pensamento econômico se refere ao seu papel de base filosófica para uma ciência econômica matemática e axiomatizada. De acordo com Backhouse e Medema (2009b), a propagação da utilização dos métodos matemáticos e axiomáticos nas investigações econômicas está diretamente relacionada com a limitação do escopo

das ciências econômicas implicadas na aceitação da definição de Robbins⁴⁴. Pois se a economia deveria ser dominada por uma teoria econômica rigorosa baseada na maximização da utilidade dos consumidores (ou algo análogo, como a preferência revelada) e minimização de custos - com métodos axiomáticos no centro do processo de modelagem - era necessário que a economia fosse definida de acordo com o “definição de Robbins”, excluindo assim aqueles problemas para os quais este tipo de teoria econômica não poderia fornecer uma solução (BACKHOUSE; MEDEMA, 2009b, p. 487).

Por fim, vale destacar alguns aspectos relacionados à influência que o *Essay* promoveria indiretamente no pensamento das ciências sociais de maneira geral. Ao divorciar a definição do assunto da economia de qualquer objetivo, Robbins ofereceu uma visão, ainda presente na atualidade, de que as ciências econômicas não teriam absolutamente nada a dizer sobre os objetivos da ação humana. De acordo com Witztum (2011, p. 469), esse passo facilitou uma universalização das ciências econômicas. Pois a partir de sua agenda livre de valores, não existiria reservas para que a ciência econômica pudesse lidar com quaisquer objetos de estudo que envolvessem a presença de escassez. O caminho para o *economic imperialism* estava pavimentado⁴⁵.

6 CONCLUSÃO

O presente capítulo analisou a definição de ciência econômica de Robbins dentro de uma longa trajetória do pensamento econômico que remonta à emergência da economia política clássica. A escassez metodológica de Robbins foi

⁴⁴ Não por acaso, o primeiro elemento citado por Backhouse e Medema (2009a, p. 809) para ilustrar a maior aceitação da definição de Robbins junto ao circuito acadêmico, ocorreu ainda nos anos 1950, quando Gerhard Tintner (1953), membro da *Cowles Commission*, - principal centro de economia matemática dos Estados Unidos -, relatou que haveria duas definições de ciências econômicas em voga à época: a de Robbins e a de Oscar Lange.

⁴⁵ Segundo avaliação feita por Souraren (2007), a tese do “imperialismo econômico” se assentaria em duas condições: de um lado, pela existência de um reducionismo em relação ao método de análise (com os fins e tecnologia dados, por exemplo); e do outro, a partir de um “expansionismo” relacionado ao poder explicativo atribuído a tal método. No entanto, de acordo com Souraren, essa leitura é alvo de bastante controvérsia. Pois mesmo que todas as ações humanas tenham de fato uma dimensão econômica, isso não exclui que a ação humana também tenha motivações sociais, éticas e políticas. Se cada uma dessas dimensões exige uma ciência apropriada para ser entendida, não faria sentido cravar a tese do imperialismo econômico. (SOURAREN, 2007, p. 21-4)

interpretada como descendente das noções ricardianas e malthusianas associadas a uma ideia de escassez enquanto limitação material.

Nesse contexto, a trajetória que culminou na definição de Robbins foi pautada em críticas e conflitos metodológicos, de onde emergiram “soluções” teóricas. Um processo em que a própria realidade econômica incursionava sobre os saberes e os objetivos dos economistas considerados, com o ambiente das ideias influenciando o meio intelectual e a produção de pensamento.

Assim, se nos tempos de Ricardo e Malthus a escassez no pensamento econômico era associada a bens materiais, ao longo do século XIX ela passou a assumir um significado cujo enfoque passou a ser a valoração sobre essa escassez objeto. Mais ainda, uma valoração dos indivíduos operando em um sistema de mercado. E foi com a definição de Robbins que essa valoração do indivíduo toma um caráter metodológico mais consistente. Se ao fim do século XIX o consumidor já assumia um papel de protagonista sobre o meio econômico, com Robbins a análise sobre o próprio lado da oferta passou a se orientar também a partir das decisões dos indivíduos. De modo que as considerações acerca do valor, isto é, dos preços, passaram a ser interpretadas a partir das escolhas e das renúncias feitas pelos indivíduos.

Nesse contexto, Robbins logrou livrar o marginalismo do hedonismo de Jevons e do que considerou ser o “produtivismo” de Marshall. Aliado às influências recebidas de Wicksteed e sua genealogia austríaca, Robbins propôs uma definição de economia que delimitasse seu escopo ao comportamento individual pautado na escassez e no ordenamento das preferências circunscritas à subjetividade dos indivíduos. Ao mesmo tempo que sua definição é generalista o suficiente para abarcar um leque que compreende todo o espectro de decisões pautadas em escolhas que envolvem renúncia, ela também contempla características mais específicas associadas aos métodos e às investigações que vinham sendo tratadas no campo da teoria econômica pura.

Assim, Robbins acabou por sistematizar a metodologia da economia ortodoxa, campo do conhecimento que, ao longo do período considerado neste ensaio, seguiu uma trajetória em direção a uma maior formalização e universalização.

Nesse sentido, a ciência econômica de Robbins assume um paradigma que pode ser considerado como estático. A significância dos preços relativos só é

assumida em um determinado momento do tempo, perfazendo em certo sentido uma estrutura de equilíbrio geral adaptada de Walras. Sua formalização alimentou uma ciência econômica cuja metodologia se baseia em um alto grau de abstração, com categorias teóricas idealizadas a partir de um individualismo metodológico e amparadas em unidades representativas. Nela, a tecnologia e as configurações institucionais são aspectos dados, ao passo que a potencialidade produtiva e os fatores técnicos, que lhe fariam suporte, são excluídos de seu *subject-matter*. Nesse contexto, os agenciamentos coletivos, tão importantes na esquematização de Gruchy, são descartados. Em seu lugar, as decisões individuais se harmonizam em um sistema de mercado, com as próprias escalas de preferências individuais servindo como causa e razão de ser das configurações institucionais.

CAPÍTULO 2 - A ECONOMIA DA ABUNDÂNCIA DE ALLAN GRUCHY

1 INTRODUÇÃO

Desde o início, a carreira de Allan Gruchy já se mostrava intimamente ligada à emergente economia institucional. Conforme aponta Dillard (1991, p. 384), tendo apenas 23 anos quando ocorreu o Crash da bolsa de Nova York, o jovem Allan Gruchy, ainda que crítico à doutrina do *laissez-faire*, era mais afeito a reformas que não envolvessem uma ruptura radical com o sistema capitalista⁴⁶. Pouco antes do *crash*, mais precisamente em 1927, Gruchy foi exposto ao institucionalismo quando estudava em Berkeley, onde tomou aulas com Paul T. Homan no curso de *Contemporary Economic Thought*. No curso, Gruchy teve acesso a leituras de Thorstein Veblen, Wesley Mitchell, John A. Hobson, entre outros (DILLARD, 1991, p.385)⁴⁷. Ao se estabelecer na Universidade de Maryland em 1937, sua pesquisa mais ativa em economia institucional tomou forma. Entre a segunda metade da década de 1930 e início da década de 1940, seu interesse se dividiu entre a economia institucional e assuntos ligados ao planejamento e orçamento do governo dos Estados Unidos. “His basic insight was that American capitalism needed a radically different economic policy and this required a different type of economic theory” (DILLARD, 1991, p. 385).

Em certo sentido, pode-se considerar que o desenvolvimento da obra de Gruchy entre os anos 1930 até o fim dos anos 1980 reflete essa inclinação: a busca de uma teorização em economia que servisse de instrumento para a melhoria do processo vital, mas sem envolver um rompimento com o capitalismo.

É nesse contexto que o objetivo geral dos capítulos 2 e 3 é exposto: elucidar os esforços de reconstrução da ciência econômica empreendidos por Gruchy, que resultaram na definição de ciência econômica baseada no processo de provisionamento social.

⁴⁶ Importante considerar que Dillard e Gruchy tinham uma relação próxima. Eram colegas de departamento na Universidade de Maryland e grandes amigos.

⁴⁷ Para Gruchy, a principal contribuição americana para o pensamento econômico significava o institucionalismo americano, que era, com efeito, a grande contribuição dos estadunidenses para a economia.

Mas se toda a obra de Gruchy pode ser entendida como uma busca por meios para reconstruir as ciências econômicas, essa tese se envereda a explicá-lo a partir de um recorte dentro obra de Gruchy. Procedimento este que se fez necessário tendo em vista a vastidão de seus escritos, associada ao fato de que o objeto de investigação da tese não se resume, evidentemente, ao pensamento de Gruchy. De modo que fugiria do escopo do presente trabalho realizar um escrutínio sobre toda a obra do pensador canadense.

Nesse contexto, os próximos dois capítulos adotam como literatura básica as obras de Gruchy sugeridas pelo próprio Dillard (1991) como sendo aquelas que compõem a “trilogia” elaborada especificamente para atender a essa busca de uma nova ciência econômica: *Modern Economic Thought: The American Contribution* (1947); *Contemporary Economic Thought: The Contribution of Neo-Institutional Economics* (1972); e *The Reconstruction of Economics: An Analysis of the Fundamentals of Institutional Economics* (1987).

No primeiro livro dessa trilogia, Gruchy realiza uma interpretação das obras dos seguintes autores institucionalistas: Thorstein Veblen, John Commons, Wesley Mitchell, John Maurice Clark, Rexford Tugwell e Gardiner Means. De acordo com Gruchy (1947, p. VII), esses seis autores teriam em comum o interesse em estudar o sistema econômico como um todo unificado e em evolução, à luz do qual as partes do sistema adquirem seu sentido pleno. Por este motivo, Gruchy chama estes seis autores de “holísticos”. Mais tarde, em seu trabalho de 1987, Gruchy os classificaria como integrantes da “geração pré-1939”.

Já no livro de 1972, Gruchy analisa outros quatro autores institucionalistas que denomina como “neo-institucionalistas”: Clarence Ayres, John K. Galbraith, Gunnar Myrdal e Gerhard Colm⁴⁸. No entanto, Gruchy avalia que no campo teórico todos eles ambicionavam desenvolver uma teoria do sistema industrial no qual o sistema de mercado é embebido. Além disso, esses economistas não descartaram as contribuições da longa linha de economistas desde os tempos de Adam Smith.

Algumas diferenças entre o que poderíamos considerar, grosso modo, essas “duas gerações”, podem ser destacadas. Ainda que aqueles da geração pré-1939 tivessem elaborado fortes críticas a uma ciência econômica que se preocupava

⁴⁸ Importante considerar que nenhum desses economistas se declarava “neo-institucionalista”, como ressalta o próprio Gruchy (1972, p. VII). Trata-se de uma denominação elaborada pelo próprio Gruchy.

fundamentalmente com os resultados de uma interação livre entre forças da oferta e da demanda, prestando crescente atenção ao papel do governo na economia, seus escritos não se ativeram para problemas de uma sociedade afluyente⁴⁹. Tal preocupação só seria levada a cabo pelos neo-institucionalistas. Portanto, se o institucionalismo de Veblen e seus seguidores imediatos era essencialmente voltado para uma economia industrial em maturação, para os neo-institucionalistas, a economia industrial não havia apenas amadurecido, como também passou a refletir uma era caracterizada por uma sociedade de consumo de massa.

Por fim, tal como explicitado no próprio subtítulo da obra, o terceiro livro da trilogia complementa a tarefa de reconstrução da ciência econômica. Já em seu prefácio, Gruchy destaca que o cerne de seu conteúdo já se mostrara presente nos dois livros anteriores da trilogia. A respeito da ciência econômica ilustrada em sua definição, Gruchy defende que ela poderia ser considerada como *economics* em seu sentido mais amplo e geral.

Diante do exposto a respeito da trilogia de Gruchy que serviu como literatura-base para os dois próximos capítulos, o conteúdo que se segue neste capítulo em especial reflete a maneira que o institucionalismo de Gruchy compreende a realidade econômica e a forma para lidar com esta. Em linhas gerais, Gruchy entende que a economia institucional interpreta a economia de maneira evolucionária, perfazendo uma diferença importante da maneira estática ou “cross-sectional” utilizada pela economia tradicional para interpretar a realidade econômica. De acordo com Gruchy (1972, p. viii), embora a metodologia e a fundamentação filosófica utilizadas pela economia ortodoxa sejam úteis para seus propósitos, elas apresentam alguns problemas, tais como: teria um escopo limitado; não levaria em consideração a escassez artificial criada pelas grandes corporações; seria demasiadamente preocupada com técnicas de análise marginal (o que lhe teria tornado alheia às mudanças de longo prazo relativas ao sistema industrial em evolução); trataria as vontades dos consumidores como dadas (o que a faria

⁴⁹ Conforme aponta Gruchy (1972, p. 18), referindo-se àqueles economistas da geração pré-1939 que escreveram depois de Veblen: “The institutionalists who followed Veblen in the 1930’s paid increasing attention to the role of the government in economic affairs, but the main problems of the times were not those of an affluent society [...] They were not primarily interested in the problems of a widely affluent society. They wrote in terms of a welfare state in which all citizens would be protected from the hazards of unemployment, insecurity and poverty”.

semelhante a uma ciência física); e não faria uso suficiente da contribuição de outros campos do conhecimento.

Alternativamente, a ciência econômica que Gruchy propõe é de natureza cultural. Para ele, é de fundamental importância desenvolver uma teoria do sistema industrial no qual o sistema de mercado é embebido. Em outras palavras, a intenção de Gruchy passa por substituir a “market economics” por uma “systems economics” (GRUCHY 1972, p. vii).

Com esse intuito, Gruchy não se lança a realizar uma teorização de caráter universal, ou a elaborar “leis” econômicas que pudessem ser aplicadas sem o apelo a especificidades geográficas e temporais. Suas preocupações são direcionadas às alterações que ocorreram no sistema industrial das “nações ocidentais avançadas” desde o último quarto do século XIX⁵⁰. Mudanças estas que deram corpo a uma “industrialização madura” e a um “capitalismo organizado”, repercutindo em um sistema econômico significativamente diferente do capitalismo vigente no passado. O predomínio de um regime competitivo operado por empresas de pequena escala, tal como idealizado pela ciência de matriz ortodoxa, teria deixado de existir. Fazendo-se necessário um novo esquema teórico que lidasse melhor com a nova realidade.

Mas antes de discutirmos a estrutura do capítulo, é importante considerar que o conteúdo exposto nos livros desvela um aspecto importante do método de Gruchy: a construção do seu pensamento ocorre em grande medida por meio da análise que realiza dos institucionalistas selecionados em sua “trilogia”. Gruchy se alicerça em desenvolvimentos teóricos realizados por outros autores, cujas contribuições considera importantes para a consecução do seu objetivo ligado à reconstrução da ciência econômica. No entanto, isso não equivale a dizer que os escritos de Gruchy correspondam a um mero relato e arranjos de ideias existentes, pelo contrário. Sobre esses autores, Gruchy perscruta suas investigações, seleciona o que considera importante e critica as limitações. Tal método é bem ilustrado por Dugger (1991, p. 401), para quem Gruchy manteria um *self-effacing style*:

⁵⁰ Esse olhar mais direcionado às poucas nações ricas em um mundo de maioria de nações pobres se justificaria em virtude de ser justamente nessas nações ricas que a “explosão tecnológica” ocorreu, e que, por consequência, acabou condicionando a evolução institucional do sistema econômico dessas nações.

Throughout his career, Allan Gruchy emphasized the work of others, quoting them extensively and writing lengthy treatises on their contributions. A superficial glance at his work could lead to the incorrect conclusion that he was not trying to construct his own body of theory. But Gruchy was very conscious of his own thinking. He picked and chose who he would write about, what in their writings he would emphasize, and what he would ignore or criticize. By doing so, he exercised a guiding hand over the development of institutional economics and he spoke his own thoughts through the thoughts of others.

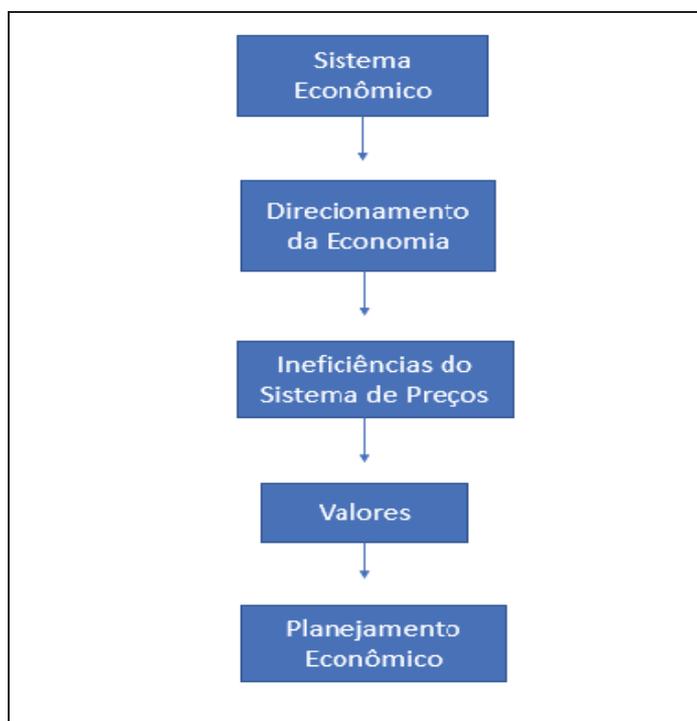
Esse estilo de Gruchy acaba desvelando um outro objetivo, que pode ser ilustrado a partir disposto pelo próprio Gruchy (1972, p. vii-viii) a respeito dos autores considerados no *Contemporary*. De acordo com Gruchy, preocupados com análises dos principais problemas econômicos, a maioria dos economistas analisados no livro não teriam se dedicado a colocar seus trabalhos na corrente do pensamento econômico. Nesse contexto, Adams e Dyer (1991, p. 395) avaliam que a intenção de Gruchy não passava por meramente elucidar as ideias frequentemente opacas ou difíceis de encontrar dos institucionalistas de seu tempo, mas em mostrar um importante consenso em favor da direção social pragmática da economia.

Tendo explicitado o objetivo disposto dos próximos dois capítulos, bem como a principal forma de atingi-lo – o escrutínio da “trilogia” de Gruchy -, é importante explicar a razão pela qual a proposta de Gruchy é dividida em dois capítulos. Primeiramente, isso se deve à própria extensão do objeto de investigação. Se apenas os dois primeiros volumes da trilogia somam mais de mil páginas, é natural que o conteúdo subjacente implique em assuntos que eventualmente seriam melhor explicados separadamente. Ademais, a separação se torna particularmente útil ao se considerar que, diferentemente de Robbins, o caminho que levou Gruchy a elaborar sua definição é em grande medida tecido por ele próprio. Contexto em que se optou por fazer uma sistematização mais abrangente, lidando com o risco de excluir elementos cuja ausência representariam uma importante perda de conteúdo.

Em segundo lugar, se o assunto é basicamente o mesmo, a natureza de seu conteúdo sugere uma transversalidade que permite que a proposta do Gruchy seja dividida em dois “eixos” interpretativos. Assim, as análises que incidem mais diretamente na interpretação que Gruchy faz a respeito do escopo e da contribuição de cada autor, que em conjunto muito influenciaram na sua definição de ciências econômicas, é deixada para o último capítulo.

Já o conteúdo expresso no atual capítulo pode ser entendido como sendo a resposta à seguinte indagação: por que se faz necessária uma ciência econômica cujo escopo é o processo de provisionamento social, ou seja, aquele considerado na definição de economia de Gruchy? Para responder a essa pergunta, foi estabelecida uma interpretação própria a respeito da interpretação de Gruchy sobre os desenvolvimentos teóricos dos institucionalistas por ele analisados. Os elementos presentes nas obras dos pensadores avaliados por Gruchy que guardam similaridades entre si foram organizados a partir das seguintes categorias: leitura do sistema econômico em evolução; teorizações acerca dos elementos em torno dos quais o sistema econômico opera e se estrutura, isto é, a “guidance” do sistema econômico; ineficiência do sistema de preços; considerações sobre o valor; e visões sobre planejamento econômico. A linha argumentativa a ser trabalhada no capítulo pode ser visualizada na Figura 1 adiante.

FIGURA 1 – Linha Argumentativa do Capítulo 2 acerca do Processo de Provisionamento Social



Fonte: o autor (2020).

É importante observar que as setas representam a implicação que a leitura a respeito do sistema econômico, por exemplo, incide diretamente no direcionamento da economia, que por sua vez interfere na ineficiência do sistema de preços. Mas as interações que cada categoria disposta acima tem com as outras não devem ser entendidas como restritas às relações de causalidade implicadas na figura. Pois, conforme ficará mais claro ao longo do texto, a leitura do sistema econômico incide também sobre os valores, por exemplo, sobre o qual o próprio planejamento busca interceder. Portanto, a Figura 1 serve meramente ao propósito de simplificar o entendimento acerca da organização do capítulo.

Além dessa introdução e da conclusão ao fim, o capítulo traz outras cinco sessões. A primeira trata da leitura que Gruchy realiza sobre o sistema econômico. A segunda seção analisa a questão do direcionamento econômico sob gerência das grandes corporações. Na sequência, a terceira sessão discute questões ligadas à ineficiência do sistema de preços. O quarto item aborda o problema do valor. A quinta reflete os aspectos ligados a contribuições teóricas dos institucionalistas a respeito do problema do planejamento econômico. Ao fim, a conclusão.

2 O SISTEMA ECONÔMICO

As hipóteses teóricas elaboradas por Gruchy e pelos institucionalistas considerados em sua “trilogia” são baseadas na leitura que fazem do processo econômico, que por sua vez é entendido a partir de uma perspectiva processual histórico-cumulativa. É só a partir de uma compreensão que julgam ser satisfatória do processo econômico que os institucionalistas passam a interpretar certas partes mais específicas que compõem a evolução do sistema de provisionamento social.

Ao contrário da pretensão ortodoxa em realizar uma teorização de caráter universal, a ciência econômica de Gruchy foca no sistema industrial moderno dos Estados Unidos. Com isso, a intenção de Gruchy passa por interpretar a realidade da economia americana a partir das últimas décadas do século XIX até a contemporaneidade.

Tal marco histórico se justifica pelo entendimento de que é a partir dessa época que o capitalismo americano passa a reunir características que diferem significativamente daquelas assistidas pelos economistas clássicos ingleses dos

séculos XVIII e XIX. Uma leitura da realidade econômica como sendo povoada por um grande número de empresas de pequena escala se relacionado em um regime competitivo, tal como representado pela ortodoxia clássica, não serviria mais para captar aspectos fundamentais da nova realidade.

A seção é dividida em cinco subseções. A primeira apresenta justamente essa transformação do sistema econômico referida no parágrafo anterior. A segunda subseção discorre a respeito da ordem econômica resultante dessas transformações, que passou a ser caracterizada como uma ordem de abundância. Na sequência, o item 2.3 aborda a característica híbrida dessa ordem econômica, isto é, a forma como ela assume, composta por um “núcleo” formado por atividades monopolistas e por uma periferia de atividades competitivas. Processo em que o controle da atividade econômica passa a ser centralizado pelos segmentos que compõem esse núcleo. A subseção 2.4 discorre a respeito do caráter “aberto” desse sistema econômico. E por fim, a última subseção apresenta a leitura de Gruchy sobre o papel da tecnologia na configuração do sistema econômico.

2.1 TRANSFORMAÇÃO HISTÓRICA DO SISTEMA CAPITALISTA DOS ESTADOS UNIDOS

A evolução cumulativa da ciência e da tecnologia, aliada a transformações de natureza organizacional das empresas, resultou em um sistema econômico capitaneado por grandes corporações. Consequentemente, alguns fatores que poderiam ser considerados como de menor importância para lidar com a realidade econômica, especialmente no período anterior a 1875, passaram a exercer um verdadeiro protagonismo a partir de então. Aspectos que envolvem agenciamentos coletivos ambientados em um sistema econômico com inédita disparidade de poder, ambientados em uma cultura conflituosa entre essas grandes empresas e o restante do sistema econômico.

Desse modo, a superação das hipóteses ortodoxas, tomadas a priori e consideradas por Gruchy como sendo baseadas em um alto e indesejável grau de abstração, foi realizada a partir de interpretações acerca das transformações operadas no sistema capitalista ao longo dos séculos. Nesse contexto, as interpretações de Veblen e Commons servem como uma representação da perspectiva de Gruchy sobre a evolução histórica do sistema capitalista. Com efeito,

Gruchy avalia que os economistas da geração pré-1939 realizaram uma teorização satisfatória da emergência das transformações que resultaram na moderna economia americana do século XX. Diante desse quadro, o item apresenta na sequência as interpretações que Gruchy realiza das contribuições de Veblen e de Commons, seguidas de alguns elementos abordados pelo próprio Gruchy a respeito da evolução histórica do capitalismo americano.

2.1.1 O Sistema Econômico para Veblen

Tanto Veblen quanto Commons dividem a história do capitalismo em três fases distintas. Veblen estabelece que no período anterior à Revolução Industrial vigorava o *handicraft capitalism*, com o predomínio do trabalho manual ou artesanal. A partir do início do século XIX, o desenvolvimento do maquinário industrial e algumas mudanças institucionais implicaram na segunda etapa do capitalismo, denominada “capitalismo de indústria” ou “era de livre competição”. Como a própria denominação sugere, essa segunda fase foi caracterizada por uma forte competição entre empresas e indústrias de pequena escala. Por fim, a terceira e última fase, denominada como do capitalismo moderno ou do *big business*, foi descrita como a era do controle coletivo da economia capitaneado pela grande indústria. Tal controle tinha como objetivo, entre outros fatores, a restrição da produção (GRUCHY 1947, p. 97).

Ao longo dessas três etapas, ocorre uma crescente separação entre a remuneração recebida e o trabalho efetuado em uma atividade produtiva. Tal quadro se dá a partir de fatores como a difusão da contratação de trabalhadores, o desenvolvimento de um sistema de crédito e finanças corporativas, o aparecimento de intermediários, além do aumento da renda destinada a donos de terras, de recursos naturais e de propriedades de maneira geral. Ocorreu assim um aumento de importância do que Veblen caracterizou como *absentee ownerships*, isto é, uma reivindicação de renda “gratuita”, não obtida através do trabalho.

No entanto, mesmo com todo o avanço da tecnologia, dos investimentos fixos, e das *absentee ownerships*, essas transformações eram ainda relativamente modestas até a segunda fase do capitalismo. A competição entre as empresas neste período fazia com que a melhoria dos métodos de produção repercutisse mais diretamente na diminuição de preços. Até a segunda fase do capitalismo, os preços

ainda representavam valores econômicos “reais”, e o sistema econômico ainda fazia um uso relativamente satisfatório dos recursos produtivos disponíveis.

No entanto, o expressivo aumento do conteúdo tecnológico ocorrido a partir da segunda metade do século XIX confluiu na emergência de sistemas produtivos de larga escala. Resultando assim em um novo poder conferido às grandes corporações em ascensão, que se manifesta no controle estratégico de aspectos fundamentais do provisionamento social, tais como os preços, e a evolução e disseminação de tecnologias. Como resultado, a terceira fase do capitalismo é marcada por uma significativa alteração do regime competitivo, com o sistema econômico tornando-se crescentemente composto por segmentos dominados por monopólios e semi-monopólios⁵¹.

Outro aspecto presente nesse contexto se deve à crescente incapacidade da demanda em acompanhar o incremento da capacidade produtiva resultante da evolução tecnológica do período. Um verdadeiro esforço de grandes empresas para vender o excedente se tornou necessário, levando a uma queda dos lucros e a uma competição do tipo *cutthroat*. Como resultado, as últimas décadas do século XIX assistiram a graves crises de lucratividade, compelindo as empresas a operarem uma “grande coalizão”. Ademais, as “renda não ganhas”, representadas pelas *absentee ownerships*, se tornaram mais representativas.

Assim, a interpretação de Gruchy sobre a evolução histórica descrita por Veblen culmina no aparecimento de um novo tipo de organização de negócios a partir do fim do século XIX: a *holding company*, que consiste em uma estrutura que viria a exercer não apenas uma significativa influência no sistema econômico a partir de então, mas a se constituir na *razão de ser* de uma crescente gama de desdobramentos no processo de provisionamento social dos Estados Unidos. Operada pela ação de *investment bankers*, a *holding company* representou um novo alinhamento entre a propriedade e o sistema de negócios. Conforme relata Gruchy (1947, p. 88), esses investidores uniram várias empresas que competiam entre si em

⁵¹ Dentre as transformações que levaram a queda no regime competitivo no esquema vebleniano, destacam-se: (1) o maior desenvolvimento da tecnologia das máquinas; (2) redução na oferta de novas áreas de mercado; (3) introdução de uma nova forma de negócios relacionada a finanças corporativas; (4) conversão de pequenas firmas em elos produtivos de firmas maiores; (5) uma menor preocupação com a produção de bens (cedendo lugar para uma preocupação cada vez maior com aspectos pecuniários do sistema de negócios); (6) a emergência “capitão dos negócios” em substituição ao “capitão da indústria”; e (7) uma definitiva separação entre os homens de negócios de questões técnicas envolvendo a produção (GRUCHY, 1947, p. 86).

um novo regime, que, de maneira crescente, reuniria a capacidade de exercer um controle sobre as potencialidades produtivas da indústria. Só assim a lucratividade da produção seria “protegida”.

Nesse quadro, uma nova confluência de interesses tomou forma, dando origem ao que Veblen conceituou como *one big union* entre os *vested interests*, isto é, entre os interesses compostos por indivíduos que detinham poder prescritivo *to get something for nothing* (GRUCHY, 1947, p. 82). Tal poder, mais centralizado do que no passado, realizaria um controle efetivo sobre o crédito, a produção e as políticas de preço. Conseqüentemente, salvo quando fosse da vontade dos “guardiões” do controle administrativo, quadros de depressão e quedas descontroladas de preço seriam evitadas (GRUCHY, p. 88-9).

2.1.2 O Sistema Econômico para Commons

A leitura de Commons sobre o processo econômico guarda alguns pontos convergentes com a de Veblen acerca de certas características finais do sistema econômico, muito embora Commons tenha enfatizado questões mais ligadas a agenciamentos coletivos. Commons também classifica a evolução histórica do capitalismo em três fases distintas. A primeira delas foi denominada de “capitalismo mercantil”. Vigente nos séculos XVII e XVIII, essa etapa foi caracterizada como uma era de escassez e pela presença de um governo central exercendo um forte domínio sobre a atividade econômica. A segunda fase, tratada como “capitalismo do empregador”, refletiu a significativa evolução tecnológica ocorrida a partir do fim do século XVIII, que teria repercutido não apenas em uma maior afluência de bens, como também no crescimento das liberdades individuais e de um “pacifismo” (GRUCHY, 1947, p. 191). Por fim, à medida que o estágio da abundância iniciado com a revolução industrial avançou, o capitalismo entra em sua terceira e última fase, a “era da estabilização” ou *banker capitalism*. Commons a caracteriza como sendo uma era da linha de montagem, de um sistema de crédito altamente complexo, e aglutinada pela empresa corporativa moderna.

Desse modo, a interpretação de Gruchy sobre a interpretação da evolução histórica em Commons sugere uma evolução não unidirecional em torno da importância de agenciamentos coletivos e do controle sobre a escassez. Pois se na primeira fase as negociações entre os indivíduos não eram tão importantes, haja vista a presença de governos centrais exercendo um forte domínio sobre o

racionamento de bens e as transações econômicas de maneira geral, na segunda fase a liberdade de transação dos indivíduos ganha maior relevância. O quadro de maior abundância dessa fase foi acompanhado por um relaxamento do controle governamental e por um conseqüente incremento das liberdades individuais. No entanto, na terceira fase do capitalismo ocorre uma reversão em prol da ação econômica coletiva. Tal como na época do mercantilismo, o comportamento econômico coletivo mais uma vez se torna dominante. No entanto, além de um maior controle governamental, no *banker capitalism* assiste-se também ao aparecimento de outras instituições e agenciamentos coletivos (tais como sindicatos, associações de comerciantes, coletivos de produtores rurais e de industriais, entre outros) a rivalizarem com o governo na tarefa de dirigir o comportamento econômico.

E tal como no caso de Veblen, a interpretação de Gruchy sobre as contribuições de Commons enfatiza a crescente separação entre o controle físico e a propriedade legal das operações produtivas. Processo este que teve início na segunda fase, mas que ganhou importância determinante na última etapa do capitalismo. É desta última que emerge o financista (ou banqueiro) como figura central na direção de atividades do sistema econômico. Como resultado, o interesse na produção de bens pecuniários suplanta o direcionado à produção de valores de uso. Os empresários se tornam especialistas na acumulação de valores pecuniários, desenvolvendo competências ligadas à retenção de capacidades produtivas e de mercadorias comercializáveis. Para Commons, a era do capitalismo bancário configurou-se como uma época de *escassez estabilizada* (GRUCHY, 1947, p. 192).

2.1.3 A Leitura de Gruchy Sobre o Sistema Econômico

As contribuições de Veblen e de Commons sobre a emergência da moderna economia americana exerceram forte influência no pensamento de Gruchy sobre o tema. Sobre elas, Gruchy enfatiza que a emergência da grande corporação financeira logrou exercer um controle direto sobre a atividade econômica. Processo este que foi levado a cabo com interesses de segurança e controle, onde a capacidade produtiva é subordinada à lucratividade. Tal quadro resulta de um processo marcado pelo crescimento das *absentee ownership* (no caso de Veblen), ou pela separação entre o controle legal e físico da produção (Commons). De modo que os valores pecuniários acabaram exercendo um predomínio sobre os valores reais (Veblen), ou de uso (Commons). Nesse contexto, as abordagens refletem a

importância do poder econômico no âmbito de uma situação conflituosa entre os que têm riqueza suficiente para exercer algum controle sobre o sistema econômico, e aqueles que não as têm.

A partir dessas influências, Gruchy considera que as configurações que tomaram forma na economia americana fazem com que ela atenda aos valores da sociedade de maneira precária (1987, p. 89). De modo que seria fundamental adotar uma leitura do sistema econômico que se atente às mudanças e aos conflitos em curso.

Nesse contexto, a perspectiva de Gruchy se diferencia daquela mais identificada com a ortodoxia, ao enfatizar a necessidade de abordar questões relativas a poder. De acordo com Gruchy (1987, p. 94), “[p]ower exists where an individual or organization can induce other individuals or organizations to act in ways that benefit only the possessor of power”. Para Gruchy, apenas considerando os papéis exercidos pelos poderes econômico e político que o economista poderia entender o funcionamento de uma economia moderna, baseada em atividades que estariam longe se serem representadas por um regime competitivo baseado em empresas de pequena escala. Se até meados do século XIX questões ligadas a poder de fato poderiam ser relativamente negligenciadas pela ciência econômica, o oposto se verificaria quando apenas um pequeno número de produtores seria capaz de influenciar os preços, a produção e o consumo.

Em vista das questões apresentadas na seção 2.1 sobre o sistema econômico, vale destacar que a teorização institucionalista a respeito do funcionamento do sistema econômico não é feita a partir de hipóteses tomadas *a priori*. Na verdade, elas são elaboradas a partir de uma leitura da evolução histórica da realidade econômica, que por sua vez é entendida como resultado de um processo em constante transformação. Com isso, as hipóteses relativas ao sistema econômico são tecidas a partir do caráter emergente da realidade econômica.

2.2 A MODERNA ECONOMIA AMERICANA: A ABUNDÂNCIA NEGADA

Para Gruchy (1947, p. 543), o principal problema a ser enfrentado pela ciência econômica reside no fato de a capacidade produtiva das nações industrializadas ter se desenvolvido de modo a exceder largamente o que seria necessário para o sustento da população trabalhadora, mas sem, no entanto, fazê-lo. E as causas

desse desajuste recaem justamente na ausência de mudanças nas relações econômicas e sociais, de maneira que fossem compatíveis aos avanços verificados na tecnologia. Tal quadro seria reflexo de uma crescente incapacidade dos mercados privados em disseminar o avanço da renda para todas as classes de maneira mais equitativa.

Se até a primeira metade do século XIX as “forças competitivas” do mercado conseguiram evitar que a renda e a riqueza fossem concentradas nas mãos de poucos indivíduos, a partir de 1875 elas foram progressivamente enfraquecidas. E essa transição ocorreu justamente quando a produção passou a refletir uma nova era de progresso na ciência industrial (GRUCHY, 1947, p. 543).

Como resultado, Gruchy (1947, p. 544-5) defende uma ruptura com o pensamento clássico inglês, particularmente no que se refere à centralização de suas investigações em torno da escassez. Devido aos avanços tecnológicos e institucionais, Gruchy julga que manter uma leitura do provisionamento social pautada em ações individuais, onde os indivíduos seriam fadados a realizar um grande esforço para obter uma remuneração modesta, poderia ser superada. Para tanto, a ciência econômica teria que considerar as novas características do sistema econômico. Segundo o autor, mesmo diante da mudança da realidade econômica a partir do século XIX, o pensamento econômico ortodoxo continuou a se preocupar demasiadamente com “escassez” e “rendimentos auferidos”, e pouco ou mesmo nada em torno de categorias teóricas que envolvessem “excedentes”, “vested interests” e “rendimentos não ganhos”. Na ciência econômica de Gruchy, a escassez acaba cedendo lugar à abundância.

Nesse contexto, a perspectiva de Gruchy pressupõe a ocorrência de uma apropriação do progresso tecnológico realizada pelas grandes corporações. Isso é destacado na leitura que o autor faz do pensamento de Veblen. Para Gruchy (1947, p. 94), a leitura vebleniana do capitalismo moderno implica que a propriedade legal deixou de ser atrelada a um necessário controle sobre a propriedade material, com um expressivo crescimento da propriedade na forma de ativos corporativos intangíveis. Em um contexto em que as cortes judiciais reconheceram estes ativos intangíveis como “ágio de negócios” (lhes atribuindo um caráter de propriedade das empresas), o controle do processo tecnológico ligado ao sistema industrial passou a se constituir na mais importante fonte de riqueza intangível da corporação. Assim, se antes a tecnologia era mais “aberta” e equitativamente distribuída, funcionando

praticamente como um bem comum, no capitalismo moderno ela passa a se caracterizar mais como uma propriedade privada. A partir de expedientes como a difusão de patentes, o excedente ou produto líquido possibilitado pela moderna tecnologia industrial é drenado para os proprietários das grandes corporações. A respeito desses proprietários, Gruchy (1947, p. 95) aponta que “[t]hey have laid claim to the growing surpluses of the improving industrial technology by taking them in the form of dividends on stocks for which nothing was ever given” (GRUCHY, 1947, p. 95).

Gruchy ainda faz referência a outros fatores relacionados à realidade econômica dos Estados Unidos no século XX que a diferencia daquela que os economistas ingleses lidavam no século XIX, tais como: diferenças relacionadas à disponibilidade de terras; diferenças em torno do tempo de maturação dos investimentos; e o caráter menos previsível do consumo. A respeito da abundância das terras férteis, Gruchy aponta que a Inglaterra do século XIX praticava um “livre comércio” com outras nações. De modo que a abundância de terras férteis encontradas no resto do mundo limitava a possibilidade de obtenção de “rendas não ganhas” por parte dos proprietários ingleses⁵². Tal quadro também se faria presente nos Estados Unidos no século XIX. No século XX, porém, essa realidade mudou. As terras se tornaram mais escassas, conferindo aos proprietários de terra um crescente fluxo de renda.

Gruchy (1972, p. 302) destaca também que à época dos economistas clássicos, os capitais exigidos para os investimentos produtivos eram menores em escala e gozavam de uma maior mobilidade. Como consequência, os intervalos de tempo entre o investimento e a produção eram mais curtos em comparação com o a realidade da moderna economia americana. Vale destacar também que até meados do século XIX, os consumidores, em geral, não gozavam de um poder de consumo que lhes permitissem a aquisição de bens em uma quantidade que fosse muito além da suficiente para fazer frente às necessidades mais imediatas.

⁵² “In the light of these circumstances in America and abroad it is not surprising that the classical economists and their followers paid little attention to the problems of monopoly and unearned income. In their scientific analyses these economists took as their model a purely competitive economy in which land was relatively abundant, in which rent incomes were kept within very limited bounds, and in which the national income went mainly to wage earners, investors, and businessmen as remuneration for services rendered to the community”. (GRUCHY 1947, p. 544)

No entanto, a realidade econômica dos Estados Unidos do século XX é marcadamente diferente da relatada no parágrafo anterior. Os capitais, por exemplo, seriam em grande medida imóveis, contrariando a hipótese de mobilidade do capital apregoada pela ortodoxia inglesa do século XIX. Além disso, o comportamento dos consumidores seria menos previsível do que em outros tempos, uma vez que a renda passava a ser crescentemente dispendida em bens e serviços não diretamente ligados ao atendimento das necessidades básicas. E para completar o quadro de maior incerteza gerada tanto pela imobilidade dos capitais como pela maior amplitude de consumo, a nova realidade imprimia um lapso temporal significativamente maior entre os investimentos e a produção. Como consequência, o sistema econômico se tornou significativamente mais incerto (Gruchy, 1972, p.302-3).

Para Gruchy, uma realidade econômica em que as expectativas eram mais positivas e certas poderia justificar uma ciência econômica mais preocupada com a realização de previsões baseadas no princípio da maximização e nas leis de oferta e de demanda. Mas diante dos desdobramentos ligados à moderna economia americana, Gruchy considera que o suposto ajuste automático dos mercados foi prejudicado, interferindo na validade das pretensões positivas e preditivas da ciência econômica de natureza ortodoxa. O regime do tipo *laissez-faire* foi substituído por um capitalismo “organizado”, crescentemente operado por agenciamentos coletivos em um ambiente de maior concentração de poder. Os preços não mais correspondiam aos custos de produção, e tampouco variavam livremente de acordo com as mudanças nas condições de oferta e de demanda. As rendas “extras” - o ganho financeiro desacompanhado de uma contribuição laboral imediata - deixaram de representar meros desvios temporários dos retornos competitivos dos investimentos⁵³. Além disso, na economia moderna americana, as firmas ineficientes poderiam não ser eliminadas devido a pressões de empreendimentos mais eficientes. Todo esse quadro exigia uma nova teorização em economia.

⁵³ Nesse contexto, a crise da economia americana que sucedeu ao “crash” da bolsa de Nova York em 1929 serviu como um “laboratório vivo” sobre como a economia não se ajustou automática e positivamente de acordo com o que seria sugerido pela ortodoxia. A despeito da queda das taxas de juros, por exemplo, a poupança aumentou. E ao invés dos preços de vários segmentos caírem em resposta à expressiva queda na demanda, o que ocorreu foi mais uma redução da produção do que nos preços.

É importante destacar, porém, que a abordagem de Gruchy não compreende que a realidade econômica deveria ser tratada a partir de um historicismo puro, abstraindo-se de qualquer esforço no sentido de traçar uma teorização lógica ou um certo ordenamento desse desenvolvimento. Para ele, todo sistema econômico em evolução seria guiado ou condicionado por uma cadeia de circunstâncias naturais e culturais, isto é, por um ambiente que, além de limitar o campo em que a evolução econômica pode ocorrer, permitisse ao economista descobrir um padrão ou uma lógica nessa evolução (Gruchy, 1947, p. 556-7). O processo evolucionário do capitalismo não deveria ser entendido como algo estritamente caótico, pelo contrário. Seria perfeitamente possível que os institucionalistas se lançassem a criar uma teoria do desenvolvimento econômico.

Nesse contexto, Gruchy defende uma teoria do sistema econômico capaz de lançar um olhar sobre sua natureza “conectada”. Segundo Gruchy (1947, p. 554), seria necessária uma teoria que se dispusesse a ser um corpo de generalizações relacionadas à estrutura e ao funcionamento do segmento econômico embebido no complexo cultural do qual faz parte. Uma teoria que tivesse como primeiro objetivo o desenvolvimento de alguma noção geral da natureza da ordem econômica, e que, paralelamente, também fosse o produto final das investigações relacionadas à estrutura e ao funcionamento do sistema econômico.

Em vista desse quadro, o restante da seção trata justamente desse esforço de teorização sobre a moderna economia americana. A subseção seguinte trata da propriedade “híbrida” do sistema econômico americano. Na sequência, o item 2.4 discute o caráter “aberto” do sistema econômico. Por fim, a seção 2.5 trata do papel da tecnologia na evolução do sistema econômico.

2.3 O CARÁTER HÍBRIDO E A CENTRALIZAÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA

A interpretação de Gruchy sobre a economia americana do século XX tem como aspecto fundamental o seu caráter “híbrido” (1947, p. 565-6). O moderno sistema econômico americano seria formado basicamente por duas “regiões”, diferenciadas entre si pelo grau de competição. Assim, o sistema econômico seria formado por um “centro”, pautado pelo predomínio de atividades monopolistas, enquanto os segmentos mais competitivos seriam localizados em sua “periferia”.

Os diferentes regimes competitivos acabam sendo influenciados por outros fatores, tais como a magnitude dos investimentos fixos realizada, o predomínio de agenciamentos coletivos sobre os individuais, o grau de flexibilidade dos preços, e a possibilidade de obtenção de rendas excedentes.

Importante considerar nesse contexto que, para Gruchy, o núcleo interno formado por atividades monopolistas não se circunscreveria apenas à ocorrência de monopólios “puros”. Na verdade, essas atividades são associadas a qualquer tipo de agenciamentos empresariais nos quais os elementos monopolísticos são mais importantes do que os elementos competitivos. “This central region of monopolistic activity may be described as an area of large-scale economic enterprise in which collective action in control of individual action is the rule rather than the exception” (GRUCHY, 1947, p. 566). O predomínio das atividades monopolistas seria reflexo direto da evolução da tecnologia e o conseqüente aumento das escalas empresariais, processo que teria condicionado a operação de vários segmentos econômicos por um pequeno número de empresas.

Por conseguinte, a existência de segmentos competitivos está ligada à relativa ausência de atividade econômica coletiva ou organizada, bem como a níveis mais modestos de investimento em capital físico e de escalas empresariais. Gruchy (1947, p. 567-8) aponta que, diferentemente da área monopolista, nesses segmentos o controle da ação coletiva sobre a ação individual é mais exceção do que regra. Na “periferia”, os indivíduos se sujeitariam a lutar com suas próprias forças para obter renda.

Nesse contexto, Gruchy acaba atribuindo maior relevância ao segmento monopolístico em sua teorização, por entender que suas atividades representam o centro da “pulsção econômica”, irradiando forças tecnológicas e comerciais para o restante do sistema econômico (1947, p. 482). Nesse contexto, o autor acaba reproduzindo o pensamento do institucionalista Gardiner Means, que, sem descartar uma explicação de caráter newtoniano, defende que o sistema corporativo convive com duas forças: a centrífuga, que espalha e distribui a riqueza corporativa nas mãos de mais acionistas; e a centrípeta, que tende a centralizar o controle da riqueza nas mãos de poucos diretores. Desse modo, a corporação drenaria uma ampla quantidade de riqueza do sistema econômico para si. O núcleo interno da atividade econômica monopolística operaria como um vórtice ou redemoinho a atrair cada vez mais para o seu centro a vida econômica da nação.

Gruchy (1947, p. 568) aponta duas razões para essa crescente “centralização” da economia americana: 1) o fluxo de inovação tecnológica; e 2) as mudanças nas organizações empresariais. Sobre o primeiro ponto, Gruchy considera que as linhas de montagem baseadas em grandes aportes de investimentos em capital fixo acabaram engolfando muitos dos empreendimentos competitivos de pequena escala. E sobre a segunda, o autor avalia que ocorreu uma profunda transformação nas estruturas empresariais, dando emergência a firmas mais amplas e corporativas. A respeito desse segundo ponto, Gruchy (1947, p. 568) assim pontua:

They have found it to their economic advantage to use the interlocking directorate, the multiple holding company, no-par and nonvoting common stock, and many other corporate devices for centralizing the control of industrial assets. The profitability of these twentieth-century methods of organizing business enterprise has placed a large premium on the promotion of intricate corporate organization. And every step toward a more intricate corporate structure has meant a further decline in competition. This is true because the growing complexity of business organization has fostered both the horizontal and the vertical consolidation of industry. In much of the modern economy the corporate assets of various companies have been placed under centralized management, the entry of new firms has been made difficult, and technological innovation has become a matter of large-scale, corporate exploitation.

Nesse contexto, percebe-se que os dois fatores, o avanço tecnológico e o progresso organizacional, são interligados entre si. Pois não seria possível produzir vários bens como automóveis, eletrodomésticos e o vasto segmento da indústria alimentícia, por exemplo, contando com apenas uma diminuta quantidade de funcionários e uma organização simplificada típica de uma empresa de pequena escala. Ao passo que o aumento das escalas empresariais também facilita o financiamento e o aporte de recursos destinados ao avanço tecnológico.

No entanto, isso não quer dizer que, no institucionalismo de Gruchy, a relação entre os objetivos da direção administrativa da corporação e os benefícios para a população do avanço tecnológico deixe de ser conflituosa. Na verdade, enquanto a direção dessas estruturas empresariais se preocupa com a maximização de renda pecuniária, que por sua vez é associada à elevação dos preços e a uma restrição da produção, o avanço tecnológico tem a potencialidade de elevar a produção, o que iria contra os interesses da direção.

Assim, no contexto em que a grande corporação financeira logrou exercer um controle direto sobre a atividade econômica, as forças tecnológicas e empresariais não desempenham papéis igualmente importantes na polarização da economia capitalista madura. A moderna economia americana seria mais "pecuniária" do que "industrial", isto é, as considerações pecuniárias seriam mais decisivas a respeito do funcionamento da economia do que as tecnológicas. Conforme destaca Gruchy (1947, p. 570-1), os "homens de negócios", que emergem como importantes responsáveis pela operação da economia, dirigem o fluxo da atividade com o objetivo de maximizar os ativos pecuniários, ao invés da produção de bens e serviços úteis.

Nesse contexto, Gruchy destaca a dicotomia presente no pensamento de Ayres, que esquematiza a economia americana como sendo uma combinação de duas partes: uma "economia do preço" e uma "economia industrial". A primeira aborda aspectos financeiros, tais como dinheiro, preços, vendas, contratos e todos os arranjos que constituem a preocupação fundamental do *money power*. Já a economia industrial seria preocupada com questões de natureza tecnológica e científica, isto é, com as habilidades utilizadas na fabricação de bens (GRUCHY, 1972, p. 98-9). E de maneira semelhante à leitura de Commons e Veblen, seria essa economia do preço que exerceria o papel hegemônico no sistema capitalista americano.

Portanto, diante do exposto até aqui, pode-se dizer que a abordagem de Gruchy atribui importância fundamental a dois aspectos negligenciados pela ortodoxia inglesa do século XIX: 1) o fato de existirem grupos econômicos que reúnem poder para exercer um controle efetivo sobre aspectos estratégicos do sistema econômico; e 2) a natureza conflituosa entre os que têm e os que não têm esse poder. No institucionalismo de Gruchy, o sistema econômico é visto como parte integrante de um sistema social mais abrangente. Sua estruturação não se dá meramente por uma ideia de interdependência da ação subjetiva de indivíduos, que, atuando de maneira autônoma e individual, acabam dando vida a um equilíbrio harmonioso. Na verdade, o que manteria a coesão sistema econômico seria um conjunto mais amplo de forças políticas, econômicas e sociais (GRUCHY, 1972, p. 294). Nesse contexto, Gruchy avalia que o sistema econômico é caracterizado por ser aberto, aspecto a ser discutido adiante.

2.4 O SISTEMA ECONÔMICO ABERTO

De acordo com Gruchy (1972, p. 295), o sistema econômico concebido pelos economistas convencionais seria fechado. Pois ele operaria em um circuito estático, onde forças auto corretoras vão sempre preservar o equilíbrio. Além disso, Gruchy considera que nesse sistema econômico fechado, as unidades microeconômicas são *idealizadas* a atuarem de maneira eficiente e “ótima”. De modo que a partir do somatório de uma grande quantidade dessas “micro unidades” operando de maneira otimamente eficiente, seria garantido que também o sistema econômico reúna características eficientes. A possibilidade de conflito entre eficiência privada e social é automaticamente descartada, bem como quaisquer consequências envolvendo deseconomias na forma de custos sociais não pagos e valores sociais não realizados. Nesse contexto, eventuais forças potencialmente desequilibradoras, como mudanças sociais, políticas ou tecnológicas, não alteram a estrutura teórica do sistema econômico em equilíbrio. Conforme pontua Gruchy (1972, p. 307-8), essas forças são relegadas pelos economistas convencionais à “penumbra sociológica de Lionel Robbins”.

Para Gruchy (1972, p. 307-8), a abordagem de Robbins incide em uma caracterização de sistema econômico com as seguintes características: 1) o sistema econômico é formado por uma série de tomadores de decisão que buscam maximizar o ganho ou a utilidade por meio do mercado; 2) uma vez que Robbins e outros economistas convencionais não dão atenção ao avanço tecnológico como um fator de alteração da estrutura e do funcionamento do sistema econômico, esse sistema acaba absorvendo uma natureza estática e não histórica; e 3) desde que os fins dos indivíduos são dados, a abordagem não provê nenhuma análise que envolva qualquer direcionamento das economias nacionais.

De maneira oposta ao sistema fechado de natureza ortodoxa, Gruchy (1947, p. 557-8) enfatiza características próprias de um processo em constante transformação. Na verdade, trata-se de um sistema grande e integrado, cujas operações são entendidas tendo como abstração-base um processo em andamento que opera a partir da interação propositada de indivíduos e grupos. Com isso, o aspecto fundamental do sistema econômico de Gruchy reside na sua sujeição a mudanças e transformações.

Além disso, conforme visto, Gruchy caracteriza o sistema econômico como um esquema econômico-cultural que se divide em vários tipos diferentes de atividade econômica, desde a puramente competitiva até a puramente monopolística. Essa economia *pluralística* possuiria uma coesão cultural que, contrariamente ao equilíbrio mecânico da ortodoxia, resultaria da interação de uma série de fatores, tais como hábitos sociais, interesses próprios e controles comunitários de vários tipos. Esses vários fatores se combinam para fornecer uma base contínua a incidir sobre o complexo total das relações econômicas. Assim, não haveria nada de permanente nessa coesão cultural, que com frequência daria forma a um desequilíbrio de natureza cultural. Na verdade, a sociedade conviveria com um “atraso cultural” em relação a oportunidades de abundância proporcionadas pelo avanço da ciência e da tecnologia.

Nesse contexto, Gruchy (1947, p. 559) salienta que os institucionalistas não consideram que os assuntos econômicos sejam preordenados ou garantidos por forças “extra mundanas”. Qualquer que seja a situação conflituosa ou harmoniosa vigente em um determinado estágio de desenvolvimento resultaria da agência humana, mesmo que isso signifique ser influenciada também por acidentes históricos. Assim, ao mesmo tempo em que a evolução da economia não é pré-determinada, ela tampouco pode ser considerada como algo aleatório. Na verdade, Gruchy entende que o funcionamento e o crescimento da economia americana são em grande medida controlados ou condicionados por uma lógica inerente ao seu próprio funcionamento.

Portanto, o sistema econômico na abordagem de Gruchy é reflexo de seu paradigma processual. E como tal, ele é construído de modo a absorver tanto mudanças e desenvolvimento, como falta de harmonia entre a eficiência privada da firma e a eficiência social geral. Com isso, Gruchy (1972, p. 294) ressalta que o sistema econômico acaba deixando espaço para a introdução de forças “desequilibradoras” como um aspecto integral da atividade econômica.

2.5 O PAPEL DA TECNOLOGIA

A interpretação institucional acerca do processo econômico não ficaria completa se nos abstivéssemos de considerar o papel que a tecnologia assume no desenvolvimento econômico. Afinal, diante da lógica processual inerente à

metodologia de análise institucional, a preocupação a respeito dos rumos do sistema industrial traz consigo uma outra: quais são as causas das mudanças no sistema industrial?

Nesse contexto, a tecnologia ocupa papel de destaque na análise de vários institucionalistas. Veblen já atribuía à tecnologia a função de “motor” da transformação institucional, fornecendo o que Gruchy (1987, p. 24) considera ser uma “interpretação tecnológica” da evolução econômica e social. Como os instintos na leitura vebleniana são por natureza menos passíveis a mudanças quando comparados com a tecnologia, seria esta que engendraria alterações na forma como as sociedades se organizam para produzir aquilo que necessitam e desejam. Assim, a tecnologia seria capaz de modificar hábitos e gostos.

De maneira em certo sentido confluyente com a perspectiva vebleniana, para Tugwell é a tecnologia que canaliza os desdobramentos culturais, com a superestrutura política e social se enquadrando no esquema industrial dos processos. No entanto, ao mesmo tempo em que avalia que a superestrutura cultural seria então apenas uma espécie de “extensão da técnica industrial” no sistema tugwelliano, a tecnologia não seria a única “chave” para explicar as mudanças no complexo cultural (GRUCHY, 1947, p. 427). Pois a “disciplina industrial” poderia ser ajustada aos preceitos morais da população, isto é, ao entendimento da sociedade sobre como e quanto a disciplina industrial deveria contribuir para um sistema social saudável. Portanto, haveria amplo espaço para a genialidade e agência humana na tarefa de melhoria da civilização através de controles em pontos estratégicos do sistema industrial.

Na esteira dessa relativização e crítica ao determinismo tecnológico, Ayres contribuiu ao criar categorias teóricas que entendem que ainda que a tecnologia pudesse ser um “motor” do desenvolvimento, ela não seria o único. Com efeito, Ayres construiu um sistema teórico em que a “revolução tecnológica” se estende na proporção inversa da “resistência institucional”. De modo que o avanço da tecnologia traria seus próprios valores universais (valores reais ou genuínos), contrapondo-os àqueles não-universais, tidos como irracionais ou “cerimoniais”⁵⁴. Nesse contexto, Gruchy (1972, p. 96) avalia que a teoria da cultura de Ayres é associada a uma interpretação tecnológica do desenvolvimento cultural. No entanto,

⁵⁴ Esses aspectos serão tratados mais detalhadamente na seção 5 adiante.

as mudanças na tecnologia dão mais forma à “superestrutura” no longo prazo. Pois sendo as instituições resistentes a mudanças, ocorre um atraso na adaptação dessas instituições em relação às transformações na tecnologia. Com isso, os problemas econômicos, políticos e sociais estão associados a uma noção de atraso institucional⁵⁵. Ademais, uma importante característica dessa visão ayresiana destacada por Gruchy considera que o processo econômico e outros fenômenos sociais podem demonstrar padrões que emergem, crescem e mudam seguindo uma lógica absolutamente própria. Não refletindo nenhum determinismo sobre qual aspecto, se o tecnológico ou o cerimonial, será predominante em uma determinada situação⁵⁶.

Portanto, diante do exposto, Gruchy (1947, p. 559) avalia que a lógica de desenvolvimento reflete a influência da evolução da tecnologia industrial em curso. Para o autor, a evolução da economia ocorre apenas nas linhas que são compatíveis com a tecnologia. No entanto, isso não quer dizer que a tecnologia seja capaz de moldar as atitudes mentais ou condicionar o comportamento econômico.

3 O DIRECIONAMENTO DO SISTEMA ECONÔMICO

Na seção anterior, foi visto que a grande corporação emergiu como a instituição-chave do capitalismo moderno, logrando encapsular a tecnologia em prol de seus valores pecuniários e aglutinando uma capacidade de influenciar os destinos do sistema econômico sobre vários aspectos.

É nesse contexto que a atual seção dirige seus esforços. Ela tem como objetivo abordar o pensamento de Gruchy a respeito do que considera ser o *direcionamento* do sistema econômico de maneira mais ampla. Para o autor, a busca por lucros pelas grandes organizações destronou o consumidor enquanto principal fator a determinar a estrutura e o funcionamento do processo de provisionamento social. O consumidor não chegaria “pronto” ao mercado. Na verdade, seu comportamento é em grande parte influenciado por impulsos externos

⁵⁵ Essa resistência institucional se materializa, por exemplo, na forma como agem os indivíduos e grupos cujas posições hierárquicas são ameaçadas pelo avanço da tecnologia.

⁵⁶ Importante destacar que Veblen já apontava uma certa indefinição a respeito da trajetória civilizatória da humanidade, que dependeria de quais instintos humanos se tornariam predominantes sobre os demais.

e pelo ambiente cultural que o cerca. De modo que mesmo os bens e serviços escolhidos pelos indivíduos são por eles selecionados a partir do que esse ambiente externo lhes apresenta.

Com isso, na medida em que a grande corporação consegue influenciar o complexo cultural que incide sobre o processo de provisionamento social, que por sua vez impacta diretamente o comportamento dos indivíduos, a grande corporação intercederia sobre o próprio comportamento dos indivíduos.

A seção é dividida em três partes. Na seção 3.1, são apresentados alguns elementos relacionados à teorização institucional acerca da natureza humana. O item 3.2 dispõe sobre a influência das instituições sobre os indivíduos. Por fim, a seção 3.3 traz os contornos da *theory of guidance* institucionalista, envolvendo algumas questões ligadas ao direcionamento do sistema econômico.

3.1 A NATUREZA HUMANA

De acordo com Gruchy (1947, p. 560-1), caso o sistema econômico tivesse uma natureza estática, haveria menores problemas em adotar um comportamento humano que enfatizasse o cálculo, a deliberação e o exercício da razão pura como teoria psicológica. Nesse caso, não haveria desajustes entre o caráter imutável das formas de pensar e agir, de um lado, e as circunstâncias econômicas inalteradas, do outro. No entanto, em um sistema econômico aberto e em transformação, o indivíduo se encontra em constante necessidade de adquirir novas formas de organizar a atividade produtiva, gastar sua renda e proteger seus interesses econômicos. Nesse contexto, Gruchy defende que seria mais adequado à ciência econômica adotar um entendimento da psicologia humana que seja suscetível a esse ambiente externo inconstante. Em especial, uma perspectiva que entende a mente humana menos como uma máquina de calcular, e mais como um dispositivo exploratório composto por hábitos de pensar, de agir, e disposto a fazer ajustes e adaptações.

Nesse contexto, Gruchy (1947, p. 619) avalia que institucionalistas como Commons, Clark, Tugwell, Galbraith, entre outros, foram muito influenciados pelo *dictum* de John Dewey, segundo o qual *toda psicologia é social*. E como tal, a teoria psicológica dos institucionalistas se adequa à leitura sobre a economia moderna

enquanto um processo cultural em emergência que tem na ação coletiva um fator fundamental.

No entanto, mesmo que os institucionalistas tenham adotado uma psicologia social, eles produziram contribuições diferentes, guardando particularidades e nuances que, em comum, perfazem a teoria psicológica abordada por Gruchy. Veblen, por exemplo, utiliza categorias como instintos e tropismos para construir uma fundação da cultura humana como sendo conflituosa e instável, representando assim uma negação da noção de harmonia social por trás do pensamento clássico e neoclássico. Mas ainda que julgue que a psicologia instintiva de Veblen perdeu espaço no institucionalismo, Gruchy (1947, p. 66) a entende como tendo sido significativa ao prover uma fundação biológica que explicasse a desarmonia econômica.

Da parte de Commons, Gruchy enfatiza que, seguindo mais de perto a filosofia pragmatista, o autor promove uma ruptura com o dualismo entre a mente e o mundo externo que dominou o pensamento econômico desde Locke até o fim do século XIX. Na verdade, essa psicologia “contemplativa” predominante no pensamento econômico ortodoxo é tida por Commons como sendo uma representação demasiadamente simplificada da psicologia humana, resultando em noções ultrapassadas e condizentes com uma aceitação do *status quo*⁵⁷.

Gruchy entende que Commons defende a existência de uma unidade funcional entre a mente e a experiência real vivida pelos indivíduos. A mente seria criativa e faria muito mais do que meramente contemplar passivamente o intenso fluxo de experiências proporcionado pelo mundo externo. Assim, a atividade mental atuaria no sentido de reduzir esse fluxo de experiências para algum tipo de ordem administrável. Com isso, Gruchy (1947, p. 160) descreve a psicologia de Commons como sendo *volitional*. A natureza humana seria associada a um aspecto manipulativo acerca do pensamento, com a mente interagindo criativamente com o mundo externo a favor das vontades do indivíduo. Com isso, Gruchy considera que Commons desenvolve uma economia que também seria “volitiva”, isto é, um pensamento sobre o sistema econômico que se preocupa com a *vontade humana*

⁵⁷ A respeito da teoria psicológica de Commons, Gruchy (1947, p. 160) assim destaca: “Thinking is not an arbitrary process, since it is directed by the purposes, aims, and wishes of the thinker. Thinking is not carried on in vacuo as the subjectivistic psychologists and philosophers would have us believe, instead it functions in relation to an individual who becomes habituated, socially and historically, to a specific environment”.

em ação. Contexto este que atribui uma significativa ênfase no futuro. É em torno do que se espera acontecer adiante que a vontade humana manipula o ambiente externo com que se defronta. As ideias se transformam em planos de ação e o pensamento carrega então uma relação com ações futuras.

Já a respeito de Clark, Gruchy enfatiza a leitura do autor sobre o caráter *impulsivo* da mente, com as ações tomadas por impulso tidas como responsáveis por grande parte da atividade mental. De acordo com Gruchy (1947, p. 350), a psicologia pragmática de Clark caracteriza a mente como sendo um complexo fluxo de interesses que seria facilmente influenciado por “forças externas”. Nesse contexto, as atividades de publicidade e propaganda promovidas pelas grandes corporações exerceriam grande importância.

Tugwell se une a outros institucionalistas (tais como Commons, Mitchell e Clark), e defende que o comportamento social não poderia ser previsto a partir do conhecimento da psicologia individual. A natureza humana possuiria características que seriam de pouco valor para a ordem mecânica das coisas, de modo que sobraria à razão pura um papel fundamentalmente “seletivo”. De acordo com Gruchy (1947, p. 419-20), na psicologia de Tugwell o raciocínio é utilizado para decidir quais modos de ação indesejáveis são represados, de modo a “abrir caminho” para as consequências que nos são percebidas como mais aceitáveis. Ademais, além do papel seletivo exercido pela razão humana, a teoria da natureza humana de Tugwell confere um argumento fundacional para as atividades cooperativas⁵⁸. Pois a natureza humana contaria com alguns elementos que permitem aos indivíduos lidar com o modo de vida “civilizado”, tais como uma natureza exploratória, além de capacidades ligadas ao aprendizado e a agir cooperativamente.

Além dessas contribuições individuais, Gruchy salienta outro aspecto importante na teoria psicológica dos institucionalistas, referente ao “propósito da segurança”. Gruchy evidencia esse fator na sua interpretação a respeito das contribuições de Commons e Galbraith. Da parte de Commons, Gruchy (1947, p. 161-2) avalia que o princípio de segurança das expectativas molda padrões de comportamento baseados na possibilidade de que o futuro não será tão diferente do presente. Nesse sentido, Gruchy entende que o princípio da segurança exerce uma

⁵⁸ Veblen também havia elaborado uma argumentação que fundamentaria na natureza humana uma maior cooperação dos indivíduos, baseada no instinto “parental”.

excepcionalidade tal no comportamento humano para Commons, de modo que não seria nem a justiça e tampouco a felicidade os propósitos fundamentais, mas sim a segurança. Já em relação ao pensamento de Galbraith, é destacado que o indivíduo se mostra resistente ao desafio da mudança, frequentemente preferindo a segurança e a “sabedoria convencional”. Nesse contexto, a “racionalidade” viria à tona apenas ocasionalmente. Nesse contexto, o propósito ligado à segurança acaba conferindo um caráter de ameaça exercido pelas mudanças na realidade econômica, especialmente quando associado às expectativas de satisfação das necessidades individuais, ao mesmo tempo em que reflete o apego aos hábitos no âmbito do comportamento econômico.

Diante do exposto, a perspectiva de Gruchy a respeito da natureza humana representa os seguintes elementos pinçados nas contribuições dos institucionalistas por ele analisados: uma fundação biológica em torno da desarmonia social; o caráter proposital, exploratório e criativo da mente humana; vulnerabilidade em relação aos impulsos gerados pelo ambiente externo; a herança das formas de pensar e de agir do passado; os desafios impostos em torno do caráter emergente do sistema econômico; o aspecto seletivo da racionalidade; e uma inclinação cooperativa.

Nesse contexto, Gruchy entende que a teoria psicológica do institucionalismo acaba se adequando também à própria noção de “desequilíbrio cultural”. Desde que os indivíduos são essencialmente criaturas de hábitos e cuja “razão” exerce apenas um papel secundário, muitos deles se encontram separados das novas realidades tecnológicas. Os antiquados hábitos de pensar e agir funcionam como um “muro” a isolá-los das emergentes potencialidades de provisionamento social. De modo que o comportamento humano não se resume a uma ideia de racionalidade plena e calculada, tal como apregoado por Robbins.

Gruchy (1947, p. 562) avalia que a preservação de formas antiquadas de pensar e agir, tanto por pequenos empresários, como por trabalhadores desorganizados e consumidores desinformados, são fatores que permitem às grandes corporações explorar esses grupos não organizados e não ajustados às novas realidades. De modo que seria necessário libertar os processos de ajuste social dos obstáculos criados pela tradição, inércia e as atividades de vários interesses econômicos minoritários.

Em relação à perspectiva ortodoxa, merece destaque a redução do papel da racionalidade no comportamento humano. No institucionalismo de Gruchy são

ênfatisados alguns aspectos ligados a hábitos e à cultura na explicação das motivações individuais, rivalizando, assim, com o cálculo e a deliberação contemplativa. Nesse contexto, o pensamento institucionalista acaba fornecendo uma argumentação fundacional tanto para explicar o direcionamento do sistema econômico (uma vez que a psicologia humana abrangeria um caráter impulsivo e vulnerável a pressões externas, tais como as atividades de publicidade), como para a consecução de práticas de planejamento econômico (em virtude dos instintos cooperativos presentes nas abordagens de Veblen e Tugwell, por exemplo).

Em outras palavras, as configurações políticas, legais, tecnológicas e posicionais da sociedade disputam os gostos, as necessidades, os desejos e a criatividade dos indivíduos, ao mesmo tempo que também sofrem influência destes fatores. A perspectiva de Gruchy entende o ser humano como um indivíduo e também como um produto cultural. “The individual as homo culturalis is one whose conduct, while reflecting the use of some reason, is nevertheless largely determined by the culture in which the individual is placed” (GRUCHY, 1987, p. 3).

Por fim, vale destacar que a interpretação de Gruchy não nega que os indivíduos também sejam condicionados a utilizar os meios escassos de maneira eficiente. Apenas enfatiza que, ao fazê-lo, a razão humana não atua sozinha. Forças culturais também operam nesse processo, com os arranjos coletivos e a herança histórica exercendo um papel crucial no comportamento econômico. A influência das instituições sobre a economia é o assunto da seção seguinte.

3.2 INSTITUIÇÕES

Foi visto na seção anterior que a abordagem psicológica de Gruchy considera o comportamento econômico como sendo largamente resultado de processos sociais ou coletivos. Assim, os atos econômicos dos indivíduos refletem o complexo circundante de regras, regulamentos e instituições culturais.

Nesse contexto, não apenas o processo de aprendizagem, como também a própria inteligência acaba refletindo a interação dos indivíduos em sociedade. Aspecto este que é ilustrado nos pontos que Gruchy (1947) enfatiza a respeito da perspectiva de Mitchell. Nela, é defendido que atividades como prática artística, escrita, fala, religião, entre outras, consistiriam em instituições que proveriam os padrões de comportamento aprovados pela comunidade e incorporados nas rotinas

da vida em sociedade. No entanto, a relação entre o indivíduo e a sociedade nesse processo evolucionário constitui-se em uma “via de mão dupla”. Pois ainda que as instituições são forjadas pela padronização de realizações passadas, estas práticas inevitavelmente envolveram a inteligência humana. De modo que as próprias instituições acabam refletindo uma base de racionalidade no comportamento do indivíduo. Portanto, a evolução institucional ocorre através de uma retroalimentação entre os indivíduos e a sociedade. Nesse contexto, ainda que Mitchell não insinue que todas as instituições tenham uma base racional, ele indica que uma vez que uma ação inteligente se torna suficientemente “rotinizada”, ela assume a forma de uma instituição social (GRUCHY, 1947, p. 257)

Essa questão envolvendo uma dinâmica de aprendizagem social também é destacada por Gruchy a respeito do pensamento de Commons. Para este, ainda que a caracterização do conhecimento se baseie nas vontades dos indivíduos, ele é operado a partir das experiências obtidas com o mundo externo. Nesse contexto, Commons chama atenção para um caráter *limitador* das instituições sobre a ação dos indivíduos. Pois embora a natureza humana seja criativa e geradora de inovações, estas ocorreriam amparadas em condicionantes sociais. Com isso, ainda que não seja completamente descartado o papel do auto interesse na explicação do comportamento econômico, lhe é atribuído um papel secundário. “Commons insists that what holds economic society together is a binding force other than individual self-interest, a binding force of customary collective action which unites individual to individual and industry to industry” (GRUCHY, 1947, p.162).

Em vista desse quadro, é importante destacar que Gruchy não entende que os indivíduos deixem de calcular e deliberar. No entanto, isso é feito de maneira em certo sentido seletiva, isto é, a partir dos elementos que lhe são apresentados pelo ambiente cultural que o cerca. Ou seja, dentro dos limites que o complexo de hábitos conhecido como “going economic system” oferece (Gruchy, 1947, p. 563). A influência das instituições sobre comportamento dos indivíduos repercute em várias esferas do processo econômico, tais como nos atos de consumo e de trabalho. Alguns elementos inerentes à influência das instituições sobre os atos de consumo, bem como ao comportamento ligado ao provisionamento de bens, são comentados na sequência.

Tomando a abordagem de Mitchell discutida anteriormente como primeiro exemplo, reconhece-se que mesmo se as pessoas forem induzidas a comprar com

inteligência, isso ocorreria mais por uma questão de hábito social arraigado do que com base em um apelo à faculdade racional (GRUCHY, 1947, p. 260). Similarmente, Gruchy ressalta, no âmbito da perspectiva vebleniana baseada em instintos, que ainda que existam “basic drives” ligados à natureza humana que seriam responsáveis pelos desejos “definitivos” dos indivíduos, são as instituições que fornecem os seus fins “próximos” ou “imediatos”. Ainda sobre o esquema vebleniano, o consumo é associado ao propósito de emulação social. Com isso, a própria estruturação da sociedade em uma hierarquia de classes e status incide diretamente sobre o comportamento ligado ao consumo. Por fim, Gruchy salienta a respeito do pensamento de Clark que, muito embora os consumidores sejam munidos do “material bruto” de necessidades, suas vontades são moldadas pelo ambiente de acordo com os sentimentos e valores que lhe são acoplados. Como consequência, os consumidores não chegariam “prontos” ao mercado. Portanto, a partir desses elementos destacados, nota-se que a perspectiva gruchyana a respeito das decisões de consumo transcende a abordagem ortodoxa baseada em uma lógica inerentemente interna e autônoma do indivíduo.

Já a respeito de questões institucionais ligadas ao que poderíamos considerar como o “lado da oferta” da economia, Gruchy considera que boa parte dos indivíduos acaba percebendo que o modo de agir exclusivamente individual deixa de ser satisfatório. Nesse contexto, emergiria um problema de ajuste “econômico-psicológico”, relacionado à adaptação dos indivíduos a algum grupo ou ação coletiva (GRUCHY, 1947, p. 562-3). O indivíduo muitas vezes se vê compelido a abandonar padrões herdados de comportamento individualista em benefício de novas formas de pensar e agir de um grupo. Essa questão assume uma importância maior ao se considerar que, na economia moderna americana, é identificada uma crescente tendência de uma ação mais coletiva no controle do comportamento individual.

No entanto, conforme antecipado anteriormente, esse processo da interação entre indivíduos e grupos, ou mesmo entre diferentes grupos, não ocorre sem conflitos. Pois se cada comportamento social prevalecente repercute em uma composição de benefícios e malefícios, uma alteração institucional acaba por abalar a estrutura de ganhos e perdas previamente existente. Quadro que acaba engendrando oportunidades tanto para uma melhoria quanto para a deterioração da posição pessoal e de grupos. Nesse contexto, os conflitos passam a ser

frequentemente agenciados de maneira coletiva por sindicatos, empresas, instâncias judiciárias, órgãos e agências governamentais, entre outros.

Ademais, Gruchy destaca elementos conflituosos envolvendo as mudanças nas condições econômicas causadas pela evolução da tecnologia. O esquema teórico de Veblen oferece uma tipologia na qual a sociedade é dividida em basicamente duas classes: a industrial e a não industrial. A primeira estaria associada a uma inclinação maior para o trabalho, com suas visões a respeito da hierarquia de status são comprometidas com um ideal de eficiência. Já a classe não-industrial (ou ociosa) é associada ao ideal de *getting something for nothing* (GRUCHY, 1947, p. 77). Com isso, o importante a destacar é que uma alteração tecnológica afetaria as pessoas e as classes sociais de maneiras diferentes. Isso ocorreria porque a velocidade de adaptação às novas condições dependeria da forma como cada classe seria afetada pela tecnologia. Conforme relata Gruchy (1947, p. 78), a classe mais rica e ociosa seria “protegida” das mudanças tecnológicas do sistema industrial moderno. Possibilidade esta que seria negada à classe industrial. Assim, membros da classe ociosa estariam ocupados acumulando ativos pecuniários (inclusive para manterem-se protegidos das alterações no campo da tecnologia), ao passo que para os indivíduos da classe industrial não existiria outra alternativa que não se adaptar a essas mudanças. A classe industrial teria que se preocupar continuamente com a criação de mercadorias úteis.

Tal quadro sugere uma diferença importante em relação à abordagem ortodoxa, na medida em que enfatiza como a acumulação prévia de condicionantes econômicas, isto é, a posição hierárquica inicial, a partir da qual cada indivíduo se insere no complexo institucional, interfere em seu comportamento. Sob um olhar ortodoxo, tal quadro equivaleria a dizer que o *ponto de partida* de um “agente” confere um aspecto de primeira importância para a estruturação da “fundamentação microeconômica” ou “micro-fundamentação” da teoria econômica. Pois a oportunidade de *getting something for nothing*, permitida à classe ociosa e negada à industrial, acaba permitindo uma universalidade teórica maior quando comparada com as fundamentações microeconômicas típicas da ortodoxia – como a maximização dos lucros ou a minimização dos custos. Pois essa micro-fundamentação alternativa passaria a considerar a possibilidade de auferir usufrutos do trabalho alheio sem necessariamente se envolver em alguma atividade produtiva que exija uma interação direta com consumidores de qualquer tipo. Permitindo assim

alcançar uma “fundamentação microeconômica” que contemple as *habilidades organizacionais*.

Ademais, retomando o contexto de adaptação dos indivíduos à evolução da tecnologia, Ayres teoriza que sendo a cultura entendida como o *corpus* organizado do comportamento humano, seus aspectos são diferenciados entre aqueles que seriam de ordem institucional (ou cerimonial), e os tecnológicos. Os aspectos institucionais são formados por crenças herdadas, costumes e ordenamentos hierárquicos da sociedade. Já o aspecto tecnológico da cultura humana consiste no conhecimento científico e nas habilidades e ferramentas, sobre os quais recai uma tendência à proliferação. Nesse contexto, para Ayres os aspectos cerimoniais teriam uma natureza inibitória, pois exerceriam resistências às mudanças e ao desenvolvimento. “It is restrictive and backward looking, and seeks to preserve existing class arrangements and restrictions” (GRUCHY, 1972, p. 95)

Portanto, diante do exposto no item sobre as influências das instituições no comportamento do indivíduo e tendo as condições econômicas como um aspecto fundamental a pressionar as mudanças nos hábitos e nos comportamentos costumeiros, é importante considerar que esse processo não deve ser confundido como uma “luta cega” da parte dos indivíduos. Pois essas transformações seriam submetidas às vontades das pessoas. Conforme avalia Gruchy (1947, p. 164), as mudanças nas condições econômicas forneceriam apenas o “cenário” para o desenvolvimento de novos hábitos, que por sua vez são escolhidos e desenvolvidos a partir da vontade humana. “[W]ithin certain limits prescribed by material factors, there is room for the exercise of that human volition without which there could be no economic progress” (Gruchy, 1947, p. 164).

A leitura de Gruchy não implica que o interesse próprio do indivíduo deixe de ter importância. Conforme destaca Gruchy (1947, p. 563), as “pechinhas e barganhas” de Adam Smith ainda persistiriam. No entanto, elas seriam realizadas de forma mais coletiva quando comparadas aos hábitos do fim do século XVIII. Assim, ainda que o autor considere que o interesse próprio seria uma característica indelével da constituição humana, sua expressão cultural assume expressivas modificações com o passar do tempo. Consequentemente, Gruchy avalia existir uma tendência em torno desse interesse próprio se manifestar, de maneira crescente, por ações coletivas em detrimento das individualistas.

3.3 “THEORY OF GUIDANCE”

Nas últimas duas subseções, foi visto que os indivíduos sofrem influência do meio externo e que isso afeta diretamente suas decisões de consumo. No entanto, tal quadro acaba ganhando maior significância quando consideramos que, na perspectiva gruchyana, a moderna economia americana é subordinada ao poder financeiro de credores, bancos e grandes capitalistas. Pois se estes grupos conseguem influenciar as instituições, que, por sua vez, condicionam o comportamento dos indivíduos, a extensão do argumento recai na possibilidade de os próprios financistas interferirem no comportamento dos indivíduos.

Como consequência, a “soberania do consumidor”, característica tão cara à perspectiva de Robbins, é enfraquecida. No institucionalismo de Gruchy, o sistema econômico não se move a partir de escolhas autônomas feitas por consumidores munidos de sua subjetividade. Na verdade, a própria existência dessa subjetividade é relativizada, na medida em que os gostos, valores, desejos e inquietações dos indivíduos são manipulados e guiados pelas instituições em geral, e pelos *vested interests* em particular. Em outras palavras, ao invés de sentenciar que é o consumidor quem decide quais marcas de produtos ou segmentos da economia estarão ou não em pleno funcionamento na esteira competitiva do mercado, entende-se que são as próprias estruturas de poder entronizadas que, em certa medida, determinam o que é ou não vendido, ou os segmentos que estarão em operação. Conforme pontua Gruchy (1947, p. 286), esses grupos que concentram poder passam a atuar como um “tribunal superior” na tomada de decisões importantes a respeito do uso e destinação dos recursos produtivos. Os interesses financeiros dominantes adquiriram poder para promover os projetos que lhes apresentam como desejáveis, ao mesmo tempo que desencorajam os que desaprovam.

Nesse contexto, a seção aborda duas linhas argumentativas. Primeiramente, serão tratados alguns elementos que incidem sobre a influência exercida pelas organizações empresariais no sistema econômico. Em segundo lugar, a seção retrata algumas questões teóricas a respeito da influência corporativa sobre as decisões do consumidor.

3.3.1 Influências das Corporações sobre o Sistema Econômico

No institucionalismo de Gruchy, a coordenação da economia ocorre por intermédio de outros fatores que não apenas os mecanismos de mercado. Gruchy (1947, p. 490) enfatiza o pensamento de Gardiner Means nesse contexto, segundo o qual as corporações, por meio de órgãos governamentais e empresas públicas, atuam na constituição de leis, regras e hábitos, além de promover noções de que os seus valores e objetivos são confluentes com os da população. Tal prática seria capaz de canalizar a atividade econômica, estreitando o escopo dos mecanismos de mercado ao gosto da administração coordenada pela grande corporação.

Os elementos de controle do sistema econômico também são explorados na análise de Gruchy sobre o pensamento de Galbraith. Conforme relata Gruchy (1972, p. 143), para garantir a segurança de suas operações, a grande corporação se incube em tarefas que visam controlar quaisquer que sejam as fontes capazes de lhe trazer inseguranças em relação a manutenção de seus fluxos financeiros, tais como: as atividades fornecedoras; o comportamento dos consumidores; as fontes de capital e o comportamento dos acionistas e dos banqueiros que financiam suas atividades; as flutuações nos preços; os hábitos dos trabalhadores; as políticas de governo; a restrição e incentivos da atuação do Estado na economia e no “estado das artes” da tecnologia; entre outras. Para citar um exemplo, vale destacar as influências da “tecnoestrutura industrial” sobre as políticas de governo. Galbraith avalia que para manter o seu poder econômico recém adquirido, a tecnoestrutura das grandes corporações foi compelida a trazer o governo dos Estados Unidos “na linha” (GRUCHY, 1972, p. 144). Nesse contexto, Gruchy explora a perspectiva de Galbraith a respeito da atuação do governo em torno de políticas keynesianas adotadas depois da segunda guerra mundial. Conforme relata Gruchy, todas as políticas keynesianas utilizadas a partir de 1945 para prevenir depressões e recessões severas contaram com uma aceitação tanto do governo como das corporações. No entanto, por razões de interesse das corporações, o plano keynesiano direcionado evitar “booms” não obteve o mesmo respaldo. Portanto, a interpretação de Galbraith condiz com uma aceitação da tecnoestrutura empresarial das políticas keynesianas de estabilização a altos níveis de emprego, na medida em que as grandes corporações tiraram proveito da segurança econômica que a prosperidade gerou no pós guerra. No entanto, políticas oriundas do mesmo

espectro ideológico que não seriam condizentes com os interesses das grandes corporações não encontraram o mesmo respaldo político e foram descartadas.

3.3.2 Aspectos Teóricos Ligados ao Direcionamento do Sistema Econômico

Já a respeito do segundo ponto, relacionado a desdobramentos teóricos ligados à perda de soberania do consumidor, Gruchy destaca a ocorrência do que Mitchell chamou de “backward art” e do que Galbraith tratou como “revised sequence”. Sobre o primeiro caso, Mitchell entende que ao invés de soberano e racional, o consumidor é pressionado e manipulado (GRUCHY, 1947, p. 287). Assim, os compradores não chegam ao mercado tendo em mente questões estabelecidas a respeito dos tipos de bens que eles querem comprar e sobre os preços que eles aceitariam despendar para obtê-los. De modo que o ato da compra em si resulta de deliberações que têm a corporação como elemento ativo. Assim, o gasto de dinheiro na perspectiva de Mitchell é retratado como uma “backward art”, na medida em que repercute mais o trabalho deliberado do empresário e seus gerentes de publicidade, do que o corpo geral dos cidadãos compradores. Como consequência desse aspecto retroativo das artes do consumo, a influência dos consumidores sobre o curso da atividade econômica é fraca e indireta. Eles geralmente seguem o caminho de menor resistência para satisfazer suas várias necessidades, ao mesmo tempo que compram mercadorias de acordo com os ditames de costumes antigos ou com o sucesso de campanhas publicitárias e de vendas (GRUCHY, 1947, p. 287-8).

Já a respeito na “sequência revisada” de Galbraith, Gruchy (1972, p. 143) destaca que a grande corporação acaba absorvendo o potencial de moldar mais diretamente o comportamento dos consumidores, induzindo-os a desejar o que a corporação está preparada para vender, e não o contrário. Assim, ainda que certas necessidades nunca deixem de se originar nos consumidores (como se alimentar e se vestir), certos desejos psicológicos por bens e serviços seriam “inventados”, tendo sua origem na empresa produtora. Outro ponto dessa sequência revisada refere-se aos métodos de vendas. Para Galbraith, as empresas exercem uma verdadeira pressão sobre os consumidores, com o intento de assegurar a participação da empresa no mercado e aumentar de suas vendas totais. Nesse sentido, é o consumo total que acaba se movimentando em linha com a produção

total para que a prosperidade reine no centro do sistema econômico, e não o contrário.

3.4 ASPECTOS GERAIS DO DIRECIONAMENTO DO SISTEMA ECONÔMICO

A seção apresentou alguns elementos ligados ao direcionamento do sistema econômico promovido pelas grandes corporações. Tal quadro assume uma importância especial na medida em que obstaculiza o atingimento de uma situação de maior abundância.

Primeiramente, é importante considerar que para Gruchy (1972, p. 290), o fator que mais distingue os “economistas convencionais” dos neo-institucionalistas em particular é a preocupação destes com os desejos e fins humanos. Na verdade, a falta de interesse com os fins dos indivíduos promovida por Lionel Robbins, por exemplo, constitui-se em um fator que, na leitura de Gruchy, atribui um caráter de ciência física à ciência robbinsiana, distanciando-a das ciências sociais.

A interação entre os fins dos indivíduos e a *guidance* do sistema econômico, particularmente naquilo que se relaciona com o tema da abundância, foi analisada por outros institucionalistas contemporâneos a Gruchy. De acordo com Standfield (1983, p. 68), o atingimento de uma maior abundância passaria, entre outros fatores, por uma maior liberdade dos indivíduos diante de um suposto imperativo cultural relacionado a necessidades insaciáveis. Assim, a busca pela abundância estaria associada à maior autonomia do indivíduo em relação a eventuais anseios e frustrações, advindas de situações em que não pudesse dispor ou fazer uso de determinados bens e serviços.

Ademais, a caracterização de um sistema econômico cujo consumo não “nasce” propriamente de uma deliberação racional dos consumidores, mas sim via pressão das corporações, repercutiria em um caráter mais normativo a ser associado à ciência econômica tradicional. Conforme destaca Klein (1974, p. 791), as implicações normativas dos preços em um sistema em que grandes empresas produzem tudo o que desejam produzir e, em seguida, persuadem os consumidores (por meio de publicidade, apelos ao esnobismo ou à classe, ou o que quer que seja) de que isso também é o que eles querem, são muito diferentes daquelas que vigorariam em um sistema no qual os preços refletissem meramente os esforços de firmas comerciais para se adaptarem aos desejos “soberanos” dos consumidores.

Essas questões comunicam com a abordagem de Gruchy a respeito dos valores, que será abordada na seção 5. Antes, porém, a próxima seção trata de alguns fatores ligados à ineficiência do sistema de preços.

4 A INEFICIÊNCIA DO SISTEMA DE PREÇOS

A atual seção discute alguns pontos elaborados pelos institucionalistas que implicam na perda de capacidade do sistema de preços em prover o melhor bem-estar possível para a população, tendo como referência os recursos econômicos disponíveis e em potência. Contexto que implica em uma perda de significância de uma ciência econômica que sujeite questões alocativas e de valor a uma mera investigação acerca dos preços.

A seção apresenta aspectos de natureza teórica a partir de alguns elementos, tais como: a não ocorrência de ajustes automáticos de mercado; a capacidade da corporação de preservar uma inflexibilidade de preços; uma maior exigência de investimentos fixos para fazer frente à escalas empresariais cada vez maiores; a ociosidade de recursos produtivos; a caracterização de crises como algo recorrente e endógeno ao funcionamento do sistema capitalista; a manipulação da escassez em detrimento da eficiência do sistema; entre outros fatores.

Nesse contexto, são descartados alguns aspectos da perspectiva ortodoxa ligados às vontades racionais dos consumidores que, ao se interagirem em um regime de natureza competitiva e sob a vigência de uma ampla e irrestrita mobilidade de capitais, não apenas excluiriam as firmas ineficientes e indesejadas, como inviabilizariam a manutenção de rendas excedentes no longo prazo. A recusa dessas características repercute em uma rejeição da noção de eficiência associada à coordenação econômica promovida pelo sistema de preços.

A seção é dividida em duas subseções. A primeira discorre sobre os fatores que incidem sobre a ineficiência do sistema de preços em si, e a segunda trata de questões distributivas e alocativas ligadas ao sistema econômico.

4.1 A DINÂMICA DA INEFICIÊNCIA

A ineficiência do sistema de preços tratada por Gruchy é intimamente relacionada a alguns fatores já discutidos no capítulo, como o entendimento do sistema econômico a partir de uma lógica holística e processual, além de sua caracterização como sistema aberto e dirigido pelas grandes corporações. Uma das consequências desse quadro é que os preços acabam refletindo uma dinâmica desequilibradora. A própria magnitude da escala dos investimentos fixos, por exemplo, solaparia qualquer tendência ligada a existência de um equilíbrio estático. Na perspectiva de Gruchy, a moderna economia americana incorreria em um persistente desequilíbrio.

Nessa dinâmica desequilibradora, uma elevação de preços pode indicar mais um quadro de prosperidade e ascensão do ciclo econômico, do que meramente uma interação entre a escassez e a valoração subjetiva dos agentes (GRUCHY, 1947, p. 364). A interação das forças de oferta e de demanda não seria mais capaz, por si só, de determinar os preços.

O descarte da noção de equilíbrio pode ser elucidado a partir dos elementos destacados por Gruchy na análise que realiza dos pensamentos de Mitchell e de Myrdal. Mitchell propõe uma sequência caracterizada por uma “recurrence of the prosperity-recession-depression-revival sequence” (GRUCHY, 1947, p. 295). Nesse contexto, os vários movimentos do sistema de negócios tendem a se auto reforçar em cada fase do ciclo, ao invés de suscitarem forças em sentido contrário. Além disso, Gruchy salienta que, na perspectiva de Mitchell, os ciclos de negócios podem refletir as próprias alterações institucionais, rompendo com noções ortodoxas de harmonia e “regularidade balanceada” associadas aos ciclos econômicos capitalistas. Aponta-se que a economia ortodoxa julgava que apenas causas incidentais externas seriam capazes de gerar perturbações no arranjo bem proporcionado dos ciclos econômicos⁵⁹. Nesse contexto, Mitchell buscou substituir o

⁵⁹ É bom qualificar que o próprio Mitchell, conforme salienta Gruchy (1947, p. 290-1), era ciente que mesmo na sociedade comercial do século XIX vários economistas já consideravam que aspectos internos ao sistema econômico se somavam a causas externas na promoção de distúrbios e flutuações. No entanto, devido à falta de dados estatísticos, as teorias de ciclos de negócio do século XIX eram altamente dedutivas e especulativas, tal como o corpo geral da teorização desse tempo.

que seria a teoria “causal” dos ciclos econômicos da ortodoxia, por uma teorização que ele chama de “descrição analítica”⁶⁰.

No entanto, a noção de reforço das tendências econômicas prevaletentes, em contraposição aos ajustes equilibradores abordados pelos economistas ortodoxos, atinge uma teorização mais consistente a partir da abordagem de Myrdal. A leitura de Gruchy sobre o sistema teórico desenvolvido por Myrdal destaca dois elementos interconectados entre si: 1) a Teoria da Causação Cumulativa; e 2) a “economia da integração”. A teoria da causação cumulativa de Myrdal é uma explicação das dinâmicas de relações causais que operam entre os vários fatores de uma situação econômica ou social. Essa teoria aponta que uma mudança em um fator social causará, como reação à mudança original, movimentos secundários que reforçarão a alteração inicial. Como resultado, o processo social tenderá a avançar na mesma direção tomada pela mudança inicial. Assim, diz-se que o processo cumulativo pode ser ascendente ou descendente, a depender da direção do efeito cumulativo gerado pelas várias forças econômicas e sociais confluentes entre si. Com isso, a teorização de Myrdal produz uma construção lógica que aponta para a falta de mecanismos de ajuste para o equilíbrio. Conforme destaca Gruchy (1972, p. 218), na abordagem de Myrdal a tradicional teorização de equilíbrio é substituída por uma que trata a economia como um processo que não leva a nenhum equilíbrio estável. Portanto, uma mudança na economia não leva necessariamente a uma autocorreção, ou é contrabalanceada por outra força. Na verdade, essa mudança seria reforçada.

Tal quadro que aponta para uma economia em desequilíbrio conflui com o destacado por Gruchy (1947, p. 432) a respeito da análise de Tugwell, segundo a qual nada garante que a demanda seja suficiente para fazer frente aos pesados investimentos fixos que passaram a ser necessários a partir dos avanços tecnológicos. Com isso, a capacidade ociosa passa a ser entendida como um aspecto central da realidade econômica. Se para os “economistas do equilíbrio” a produção de uma quantidade maior de uma mercadoria seria acompanhada de uma

⁶⁰ Conforme avalia Gruchy (1947, p. 291-2), Mitchell não estava preocupado com a causa que levaria a flutuações nos ciclos de negócios, mas sim com as condições, isto é, com quaisquer fatores que seriam essenciais para gerar uma certa situação ou resultado. Fatores que, conjuntamente, produziriam tais movimentos cíclicos. “A condition cannot be said to cause any result to come about, since only the totality of conditions may be said to be the cause that produces a certain result” (GRUCHY, 1947, p. 292-3).

redução da produção de outra mercadoria (uma vez que em uma condição de plena utilização da capacidade produtiva, o capital teria que ser deslocado de um uso para outro), essa generalização não seria mais aplicável à nova realidade da moderna economia americana. Produzir mais de uma mercadoria não envolveria necessariamente produzir menos de outra, pois com frequência o sistema econômico contaria com capacidade produtiva ociosa.

Nesse contexto, o institucionalismo de Gruchy acaba abordando a utilização de “excedentes corporativos” acumulados, isto é, ganhos de receita auferidos pela grande corporação, em virtude da operação em regimes não competitivos onde gozam de poder de mercado. Esses excedentes corporativos assumem um papel importante na dinâmica desequilibradora, na medida em que são utilizados pelas corporações para se assegurarem nos momentos em que a demanda não absorve a oferta em expansão. Conforme pontua Gruchy (1947, p. 433), essas reservas líquidas impedem que melhorias na produção relacionadas a redução de custos contribuam para redução nos preços finais. Em um contexto em que as corporações se preparam para eventuais incertezas, utilizando excedentes que seriam proporcionais a todas as eventualidades possíveis, os preços jamais poderiam ser reduzidos na proporção da diminuição de custos gerada pelos avanços tecnológicos. Assim, fundos que podem ser transmutados em preços mais baixos - o equivalente a rendas mais altas para os consumidores - são usados para aumentar custos de outros tipos. Mesmo depois de decorrido tempo suficiente para demonstrar o sucesso de uma inovação, a relutância em reduzir os preços persiste. Os gastos com publicidade seriam uma ilustração desses mecanismos de relutância.

Com isso, ao contrário da atribuição positiva dada a esse excedente pelos economistas ortodoxos - o excedente auferido pelas corporações geraria investimentos, aumento da oferta e crescimento da economia -, no institucionalismo de Tugwell e Gruchy, essa “poupança” acaba se constituindo em um problema social de maior importância. Na moderna economia americana, ela passa a exercer um papel perturbador. “These surpluses enable the individuals in control of corporate enterprises to expand or contract productive capacity as they see fit” (GRUCHY, 1947, p. 433).

Portanto, os excedentes intercedem sobre o ajuste automático dos mercados e promovem maior rigidez nos preços, em um contexto de persistente desequilíbrio do sistema econômico. Nesse contexto, a inflexibilidade de preços passa a ser

associada a um conjunto de fatores, tais como: a maior exigência de investimentos fixos com grande potencial de aumento de oferta; ao fato de a demanda não necessariamente acompanhar a capacidade produtiva da oferta; ao predomínio de ações coletivas em torno de habilidades organizacionais ligadas aos *vested interests*; à ociosidade de mão-de-obra e equipamentos; e aos excedentes acumulados pelas grandes corporações.

Ademais, o sistema de preços não impede que ocorra um conflito entre o centro do sistema composto por corporações monopolistas e semi-monopolistas, de um lado, e o restante da sociedade, do outro. A partir de uma leitura em que a coordenação da atividade econômica é crescentemente influenciada por outros fatores que não apenas o sistema de preços, a perspectiva de Gruchy associa a ineficiência destas atividades “extra mercado”. O que equivale a dizer, primeiro, que os preços não “informam” os valores incutidos nessas atividades extra mercado e, de maneira mais ampla, que os mercados não abrangem a totalidade dos valores existentes no sistema econômico.

De acordo com Gruchy (1947, p. 577), as falhas do sistema de preços em prover um alto nível de atividade econômica não ocorrem sem uma forte objeção vinda de vários grupos do sistema econômico. Razão pela qual os grupos que se beneficiam das configurações de preço prevalentes recorrem a atividades extra mercados – como cortes legislativos e o próprio governo – para manter a segurança de suas rendas pecuniárias.

Como consequência, o sistema de preços também assume uma feição híbrida no institucionalismo de Gruchy⁶¹. “Prices range all the way from the purely competitive to the purely monopolistic, with prices in between these limits revealing various admixtures of both competitive and monopolistic elements” (GRUCHY 1947, p. 572-3). Como consequência, se no âmbito da economia ortodoxa do século XIX a inflexibilidade de preços era tida como algo incidental ou desviante, no moderno capitalismo americano ela passou a ser considerada como a norma da economia. De acordo com Gruchy (1947, p. 486-7), somente para produtos agrícolas, pequenas atividades comerciais e alguns outros bens específicos, o “mercado livre” poderia ainda ser considerado o modo por excelência da formação de preços.

⁶¹ Tal como o sistema econômico, conforme visto no item 2.2 do capítulo.

Nesse contexto, a inflexibilidade dos preços passa a ser associada ao grau em que os indivíduos se habituem a atuar de maneira coletiva. Gruchy (1972, p. 6) avalia que agrupamentos coletivos, como as corporações e os grandes sindicatos trabalhistas, reduziram largamente a flexibilidade dos mecanismos de mercado e o funcionamento efetivo das tendências equilibradoras. Quando ocorre uma crise de demanda, por exemplo, desenrola-se uma desarmonia em torno do peso dos ajustes, repercutindo em uma heterogeneidade na alocação dos custos. O fardo da administração de preços capitaneada pelas grandes corporações é alocado naqueles segmentos sociais que não gozam de habilidades organizacionais que sejam capazes de fazer frente a esses ajustes.

Portanto, os espaços competitivos localizados na periferia do sistema não ficam livres de influências negativas advindas da parcela monopolista e semi-monopolista da economia. Na verdade, desenvolve-se um mecanismo de exploração onde o peso do ajuste econômico provocado por uma crise é alocado nos segmentos mais competitivos da atividade econômica (GRUCHY, 1947, p. 573-4). Não fossem as influências perturbadoras que emanam das áreas monopolistas da atividade econômica, o sistema de preços no segmento competitivo da economia moderna tenderia a fazer todos os ajustes necessários sem muita dificuldade.

When cyclical or secular stagnation descends upon the business system, the firms enjoying monopolistic positions cut down their purchase of raw materials and their employment of workers. The monopolistic firms, which enjoy large net returns in prosperous years, assume little responsibility for the preservation of the agricultural and other competitive types of enterprise which supply the basic raw materials of industry. The final outcome is a multiplication of the number of farms and small-scale business enterprises at the very time that these competitive activities are already overcrowded. (GRUCHY, 1947, p. 575).

Além disso, a transferência de custos por intermédio de habilidades organizacionais repercute em um aspecto fundamental acerca da ineficiência do sistema de preços abordada por Gruchy: a existência de custos não pagos. O sistema de preços seria falho ao não contemplar vários fatores que seriam valorados pelos indivíduos e pela comunidade. Conforme destacado, o institucionalismo de Gruchy chama atenção para a ocorrência de significativos custos incorridos pela sociedade que não chegam a constar nos preços das mercadorias e dos serviços.

Assim, se na abordagem de Robbins a escala de valores dos indivíduos é por definição refletida nas mais variadas etapas à jusante do processo produtivo, na análise da moderna economia americana de Gruchy isso não ocorre. Nesta, os preços já são um subproduto de conflitos em um ambiente de concentração de poder. Com isso, torna-se possível que a utilização de recursos produtivos ocorra à revelia de usos alternativos que seriam mais valorados pelos consumidores e pelo restante da sociedade em geral.

Diante desse quadro, no institucionalismo de Gruchy o equilíbrio da firma individual não conflui com o equilíbrio da economia como um todo. As maximizações das utilidades social e individual não são convergentes⁶². Gruchy (1947, p. 573-4) enumera três razões que incidem no fracasso do moderno sistema de preços em fazer os ajustes que pudessem proporcionar um funcionamento regular da economia: 1) os preços nas áreas não competitivas da economia não mostram tendência a cair ao nível dos custos de produção, de modo que nem no longo prazo as discrepâncias entre os preços de venda e os custos de produção são eliminadas. Na verdade, a diferença entre preços e os custos se tornam fontes permanentes de renda e supera o que seria necessário para induzir os empresários a trabalhar ou arriscar seu capital (mas sem, no entanto, fazê-lo); 2) o sistema moderno de preços não funciona de maneira a alocar recursos de maneira eficiente entre os vários ramos da indústria. Nas linhas em que a concentração industrial progrediu consideravelmente, a liberdade de entrada de novas empresas é fortemente restringida. Assim, mesmo que os preços de venda estejam bem acima dos custos de produção no longo prazo, eles não estão livres para atrair novos investimentos. Na leitura de Gruchy, sem a livre circulação de capital em indústrias altamente monopolistas, não existe possibilidade de haver alocação de recursos condizente com as preferências dos consumidores. Pois enquanto os consumidores poderiam preferir suprimentos maiores a preços mais baixos, os administradores das empresas monopolísticas trabalham em sentido inverso, isto é, restringindo a

⁶² Tal quadro assume uma significância particular quando se considera a importância dos impulsos na atividade mental dos indivíduos que, aliada à influência do aparato propagandístico sobre o comportamento do consumidor, acabam estimulando muitas necessidades indesejáveis em detrimento de outras que poderiam ser mais desejáveis. No âmbito do sistema econômico como um todo, a relação de benefícios e prazeres se torna ineficiente quando se leva em consideração a quantidade de esforço despendida pela totalidade da população, de um lado, e o prazer obtido pelo consumo, do outro.

produção e a vendendo pelo maior preço possível; 3) o sistema híbrido de preços da economia capitalista madura tende a impedir um nível de pleno emprego para pessoas e máquinas. De acordo com Gruchy, nas áreas monopolísticas do sistema econômico, os gerentes de empresas corporativas procuram estabelecer preços de venda que maximizem os lucros líquidos. No entanto, esses preços não proporcionam o uso ideal de trabalho e capital.

Como resultado, a capacidade do sistema de preços em alocar recursos de maneira equilibrada e eficiente, distribuir amplamente a renda nacional por muitas classes da comunidade, e manter altos níveis de atividade econômica, foi seriamente prejudicada pelas mudanças que ocorreram desde as últimas décadas do século XIX. Nesse sentido, a alocação de recursos por intermédio do sistema de preços negaria a abundância, impedindo que o padrão de vida da população americana refletisse, de maneira mais satisfatória, a base tecnológica disponível. Essas questões distributivas serão discutidas na sequência.

4.2 QUESTÕES DISTRIBUTIVAS

De acordo com Gruchy (1947, p. 589), a abordagem institucionalista acerca de questões distributivas envolve uma separação de dois aspectos que andavam lado a lado na leitura ortodoxa: a contribuição individual para a oferta de bens e serviços, e a remuneração individual extraída dessa contribuição. A respeito da perspectiva de Marshall, por exemplo, Gruchy (1947, p. 589) assim relata:

In Marshall's distribution theory not only did the forces of supply and demand make provision for covering the real costs of economic activity, but they also prevented the receipt by individuals of unearned or surplus incomes. Businessmen, laborers, and savers received rewards only in proportion to their contributions to the net product of industry. Real costs of efforts put forth, productivity of these efforts, and remuneration received were related to one another in such a manner by the forces of supply and demand that only those who contributed to the national income were in a position to draw upon that income.

De maneira contrária ao pensamento de grandes expoentes da economia ortodoxa, a perspectiva de Gruchy descarta o vínculo automático assumido entre a renda auferida e o que poderia ser entendido como a contribuição individual para o

“bolo” total produzido. Em seu lugar, a ênfase recai em uma ideia de exploração característica da presença regimes não competitivos. Nesse contexto, a própria ocorrência de capacidade ociosa já excluiria qualquer garantia teórica de que os vários fatores produtivos pudessem ser remunerados com base em suas contribuições marginais de curto prazo (GRUCHY, 1947, p. 364).

Gruchy (1947, p. 590) caracteriza a ocorrência de monopólio como sendo as situações em que alguma forma de exploração é encontrada. Nas áreas monopolísticas da economia, o recebimento de rendas não passa necessariamente por uma remuneração em função da produção de bens e serviços. Na verdade, ela seria mais uma recompensa por restringir a produção, criar escassez artificial e garantir uma posição estratégica que forneça proteção contra as influências “niveladoras” das “forças” competitivas. Nesse contexto, a poupança é mais associada à oportunidade de obtenção de rendas “não ganhas” em um patamar que excede as necessidades de consumo, do que a uma renúncia ao ato de consumir.

Assim, a distribuição de renda no institucionalismo de Gruchy é abordada a partir de fatores como o ambiente social, os padrões coletivos de comportamento econômico, os conflitos tanto entre grupos, como entre estes e os indivíduos. Esta abordagem social do problema da distribuição de renda é defendida como sendo particularmente apropriada quando se considera que economia é largamente dominada pela ação coletiva. Nesse sentido, a perspectiva de Gruchy contempla a falta de harmonia de interesses entre os grupos que se empenham em ampliar sua participação na renda real do país em face de vigorosa oposição.

Portanto, a distribuição de renda do institucionalismo de Gruchy é interpretada a partir do ambiente cultural que a condiciona. Não haveria como compreender o funcionamento do sistema de preços moderno divorciando-o de seu ambiente cultural, assim como não haveria como realizar uma apreensão satisfatória do comportamento individual isolando o indivíduo de seu meio cultural. Na verdade, as próprias noções de equilíbrio e desequilíbrio assumem uma dimensão cultural. Nessa perspectiva, Gruchy faz uso de contribuições dos *neo-institucionalistas* Clarence Ayres e John Kenneth Galbraith.

Ayres constrói um sistema teórico em que a “revolução tecnológica” se estende na proporção inversa à “resistência institucional”. Nesse sistema, o avanço da tecnologia traria seus próprios valores universais (reais ou genuínos), em contraposição àqueles que não seriam universais, tidos como irracionais ou

“cerimoniais” (e que são refletidos nos preços). Conforme avalia Gruchy (1972, p. 96), o sistema ayresiano aponta para a existência de um atraso na adaptação das instituições em relação às transformações na tecnologia. Com isso, os problemas econômicos, políticos e sociais são associados a esse atraso ou “desequilíbrio cultural”. Nesse contexto, os níveis educacionais e a disseminação do conhecimento acabam por se constituir nos fatores fundamentais para o melhor aproveitamento das potencialidades tecnológicas e científicas, o que, por sua vez, repercutiria no desenvolvimento de uma sociedade e na redução de seu desequilíbrio cultural.

Já na análise de desequilíbrio de Galbraith, a ênfase recai sobre uma suposta distribuição insatisfatória entre a produção de bens públicos e bens privados. Para Galbraith, a valoração do mercado capitaneada pelo planejamento industrial distorce a distribuição dos investimentos, colocando muitos recursos na formação de capital material e pouco no “capital humano”. Nesse contexto, o planejamento industrial gestado pela “tecnoestrutura” acaba por influenciar todo o complexo cultural e gerar uma configuração particular de bem-estar, onde a quantidade de bens vendida pela indústria é promovida, em detrimento da qualidade de vida. Nesse contexto, a educação e o conhecimento científico também exercem um papel importante na análise de Galbraith. Conforme pontua Gruchy (1972, p.150), Galbraith descreve um quadro em que o desenvolvimento humano e a pesquisa científica dão origem a economias externas cujos benefícios são reivindicados pelas empresas. No entanto, o investimento em educação e desenvolvimento humano podem atuar também na ampliação da gama de desejos humanos, diminuindo a dependência dos consumidores por desejos artificialmente criados pelas grandes corporações. Uma educação aprimorada poderia levar os indivíduos a optar mais por viagens, música, artes plásticas e interesses literários e científicos, por exemplo, diminuindo o impulso por automóveis e outros objetos oriundos das linhas de montagem das empresas. No entanto, como essa trajetória de desenvolvimento seria conflitante com os objetivos do sistema industrial, as empresas privadas atuam no sentido de diminuir os investimentos em educação e serviços públicos. Assim, no âmbito de um processo cultural mais amplo, a liderança das grandes corporações consegue reduzir impostos e gastos públicos, por exemplo. Como resultado, ocorreria um cenário particular de desenvolvimento da economia americana, onde são propagandeados valores que defendem que o dinheiro gasto no meio particular geraria mais satisfação do que aquele despendido em infraestrutura e bens públicos.

Quadro que funciona como um obstáculo ao pleno aproveitamento das potencialidades tecnológicas e ao atendimento dos valores da sociedade.

4.3 ASPECTOS GERAIS SOBRE A INEFICIÊNCIA DO SISTEMA DE PREÇOS

Se por um lado Gruchy não descarta completamente a teoria de preços ortodoxa, especialmente quando lida com a parcela da economia moderna que persiste sob um regime de livre competição, sua preocupação maior recai sobre as operações do núcleo central do sistema econômico, que é dominado por atividades monopolistas.

Com isso, ao invés se deter em torno de uma teoria de preços de equilíbrio, Gruchy adota hipóteses teóricas que envolvem ações coordenadas para controlar o preço e a produção. Práticas estas que representariam a norma vigente na moderna economia americana, e não algo incidental ou desviante. Nesse contexto, Gruchy defende um corpo teórico que envolve elementos como o caráter limitado da entrada de firmas em uma indústria, rigidez de preço e conflitos intermediados por atividades extra mercado.

Conseqüentemente, a ciência econômica de Gruchy se adentra em um universo de maior indeterminação quando comparada com a economia ortodoxa. Nas palavras de Gruchy (1947, p. 584), “theorizing about the price behavior of monopolistic enterprises cannot get very far from concrete cases and still remain relevant to the real economic world”. No entanto, essa indeterminação dos preços em virtude de um maior realismo não impede que Gruchy considere que alguns postulados de natureza teórica, tais como a superioridade dos preços em relação aos custos de produção (com lucro normal do empreendedor incluso), o fato de lucros excedentes não serem eliminados no mercado, além de firmas ineficientes não serem levadas à falência (mesmo no longo prazo).

Uma compreensão mais satisfatória das ineficiências do sistema de preços em alocar os recursos da sociedade exige um melhor entendimento de considerações acerca dos valores, aspecto que será abordado na próxima seção.

5 VALORES

O tratamento institucionalista do problema do valor afixa e une as principais características da economia institucional, tais como o objeto de investigação, a antropologia cultural, a filosofia pragmática, e a definição de economia como uma ciência do provisionamento (GRUCHY, 1987, p. 64). Todas essas características são relacionadas em uma teoria do valor social de caráter instrumental, que vincula a noção de valor ao aprimoramento do processo da vida.

Nesse contexto, a teoria do valor da economia institucional é um desdobramento da concepção de um sistema econômico como um processo aberto e em andamento. Os valores nesse contexto são flexíveis, isto é, se sujeitam a um processo de contínua reavaliação. Isso ocorre porque o próprio *locus* onde essa reavaliação é feita, isto é, o processo social, também é aberto, incerto, vulnerável e em constante transformação. Portanto, pode-se dizer que problema do valor na economia institucional reflete a maneira como os seus autores compreendem a realidade do mundo econômico.

No âmbito dos institucionalistas analisados com mais detalhe em sua “trilogia”, Gruchy reconhece que o problema do valor foi desenvolvido principalmente por Veblen e Ayres. A respeito de Veblen, Gruchy avalia que, realizando uma distinção entre o valor de uso e de troca, Veblen usaria o valor de uso como ponto de partida para muitas análises por se tratar aspectos reais ou substanciais. E isso valeria tanto para o indivíduo como para a comunidade, uma vez que o valor de uso seria capaz de elevar o processo vital e contribuir para a sobrevivência do indivíduo e da comunidade. Nesse contexto, Gruchy (1987, p. 67) aponta que embora Veblen não abandone o termo utilidade herdado da ortodoxia, ele muda o seu significado. Principalmente ao descartar a abordagem introspectiva e psicológica da economia tradicional. No lugar desta perspectiva, Veblen define o valor de uso em termos culturais a partir do “teste da utilidade interpessoal”, isto é, de uma utilidade que possa ser verificada de um ponto de vista “genericamente humano” (GRUCHY, 1987, p. 67). A partir desse teste valor substancial ou real, seria apontado se uma mercadoria serviria para a melhora da vida humana como um todo, isto é, se ela promoveria o processo de vida de maneira impessoal.

No entanto, Gruchy (1987, p. 67) considera que Veblen não tratou o problema do valor de forma satisfatória. Sua principal limitação residiria no não

desenvolvimento de uma teoria do conhecimento que desse suporte à sua teoria do valor. Para Gruchy, a interpretação de Veblen seria falha ao não considerar o pensamento humano enquanto algo que envolve ideias e planos de ação, isto é, um processo de valoração em que o valor se torna instrumento para a solução dos problemas humanos (GRUCHY, 1987, p. 71-2). Tal teoria do conhecimento viria com Dewey e seria incorporada à economia institucional por Ayres.

Na verdade, Gruchy avalia que Ayres foi influenciado tanto por Veblen quanto por Dewey, mas sentiu a necessidade de melhorar as teorias do valor propostos pelos dois pensadores. Embora Ayres reconhecesse sua dívida a respeito das teorias do valor de Veblen e Dewey, ele considerava as proposições desses dois pensadores careciam de qualificação. A respeito de Veblen, Ayres considerava que ele nunca explicara adequadamente as razões pelas quais o processo tecnológico seria o *locus* dos valores reais ou tecnológicos, e tampouco porque o desenvolvimento da ciência e tecnologia seria impedido e travancado pela natureza *past-binding* das instituições sociais. E a respeito de Dewey, Ayres se mostrou mais leniente, reivindicando que bastaria que substituísse o termo “instrumental” de Dewey pelo “tecnológico” de Veblen para que fosse menos aberto a críticas (GRUCHY, 1987, pp. 73-4).

Assim, diante do quadro apresentado nos parágrafos anteriores, a seção assume que o entendimento gruchyano a respeito do problema do valor pode ser endereçado satisfatoriamente a partir da interpretação feita pelo autor sobre as contribuições de Ayres. É em torno das contribuições desse “neo-institucionalista” que as atenções sobre o problema valor se voltam a partir de agora.

Conforme visto anteriormente, Gruchy destaca a existência de duas economias no sistema teórico de Ayres. Uma ligada aos preços e outra à indústria, com cada uma delas dando vazão a conceitos diferentes de valor. Enquanto na do primeiro tipo os valores seriam os próprios preços, que por sua vez seriam compostos por elementos “não reais”, a economia industrial daria vazão a valores tecnológicos ou reais.

Para Ayres, a atribuição de valor aos preços seria falha por considerar vícios e virtudes na mesma medida. A ampla consideração dos preços enquanto valores em si mesmos seria uma prática generalizada apenas por ser passível de medição e quantificação, o que acaba sugerindo um caráter definido aos valores relacionados aos preços. Assim, Ayres considera que seria justamente por não dispor de

nenhuma forma para medir a utilidade que subjaz o valor, que a economia convencional presume que o preço cumpra essa função. No entanto, Ayres considera que os preços refletiriam muitas irracionalidades e distorções, baseadas em costumes tradicionais, poderio financeiro, status, crenças e atitudes ultrapassadas. De modo que o que seria considerado de utilidade para um indivíduo não seria determinado por uma exotérica natureza interna do indivíduo, tal como seria apregoado pela ortodoxia, mas sim pelo meio cultural em que vive (GRUCHY 1972, p. 101).

No sistema ayresiano, os valores mais fundamentais seriam aqueles que contribuem para o funcionamento eficiente do sistema tecnológico no qual a vida depende. Enquanto o preço e os valores institucionais estariam arraigados em mitos e crenças tradicionais, os valores tecnológicos se baseariam na ciência e na tecnologia. Ademais, os valores tecnológicos também seriam passíveis de mensuração e sujeição a testes. Na verdade, eles seriam os únicos capazes de serem mensurados e testados, na medida em que uma noção de utilidade subjetiva associada a uma natureza interna do indivíduo jamais poderia ser submetida a testes e verificação. A sujeição dos valores tecnológicos ao teste científico na perspectiva ayresiana pode ser ilustrada pela seguinte passagem de Gruchy (1972, p. 128-9):

Bread is an economic value not because it looks good, smells good, tastes good or because the Bible calls it the staff of life. Bread is an economic value because it can be scientifically shown that it has nutritional elements which contribute to race survival or the maintenance of the life process.

Nesse contexto, os valores para Ayres são orientados pela abundância econômica, que representa a multiplicação de todas as coisas boas (GRUCHY, 1972, p. 105), além de outros quatro parâmetros, tais como: igualdade, liberdade, segurança e excelência. E ao invés de serem tratados como excludentes entre si, esses parâmetros seriam interligados e operariam de maneira confluyente uns com os outros. Tal convergência não seria apenas possível, como as condições para o seu atendimento já teriam sido amadurecidas desde a Revolução Industrial. Além disso, todos eles são relacionados ao mesmo fundamento básico: o critério

científico-tecnológico. Conforme relata Gruchy (1972, p. 105), somente quando uma pessoa se sente segura, ela pode desfrutar de liberdade, igualdade e abundância. Igualmente, somente o homem livre em uma sociedade abastada poderia gozar uma vida de excelência.

No entanto, é importante considerar nesse contexto que o objetivo de Ayres não passa por livrar a economia do sistema de preços. Ele apenas defende que os preços deveriam refletir mais os valores reais e tecnológicos⁶³. Nesse contexto, Gruchy (1987, p. 74) avalia que o ponto de partida de Ayres seria a cultura, isto é, o fluxo de atividades humanas relacionadas com as ações e as práticas das pessoas. E como tal, os valores e a cultura seriam elementos interrelacionados no processo de desenvolvimento. A esse respeito, Gruchy assim descreve:

People, who are complexes of behavior activities, value items like food and shelter because, while they are acting or behaving, they use food and shelter to enable them to develop their potentialities for full living. These activities of human beings, revolving around useful goods or values, contribute to both individual and community well-being." (GRUCHY, 1987, p. 74)

Ayres desenvolve então uma teoria da cultura baseada em dois tipos de símbolos, os tecnológicos e os mitológicos, caracterizando essa dicotomia como a raiz da teoria tecnológica dos valores. A ciência e a tecnologia seriam transculturais e independentes de mitos, lendas e superstições. Seriam assim o critério-base para as considerações acerca dos valores. De acordo com Gruchy (1987, p. 75), mesmo que Ayres tenha aceitado a distinção ortodoxa entre valores de uso e de troca (a exemplo do que fizera Veblen), ele interpretou essa distinção a partir de um ponto de vista diferente. Ele mudou o enfoque da análise, que deixou de ser a natureza humana e passou a ser o processo comportamental dinâmico. De modo que a

⁶³ Conforme destaca Gruchy (1972, p. 105) nesse contexto, “[b]y transferring the guidance of the private enterprise system from the “financial overlords” and other possessors of money power to those individuals who are representative of the sciences and the arts, Ayres would make certain that the kinds of goods that are priced and sold in the private markets would also be the types of goods that would meet his technological or scientific standard”.

distinção entre valor de uso e de troca na análise ayresiana ocorre em linha com sua visão de cultura como um complexo de padrões de comportamentos ou atividades.

Gruchy avalia também que Ayres tomou de Dewey os conceitos pragmáticos de observação e testes das consequências. Assim, não existiria valor em termos abstratos para Ayres. Eles seriam entendidos como elementos concretos. No entanto, na opinião de Gruchy (1987, p. 75), Ayres teria transcendido as análises de Dewey e Veblen ao apontar que além de commodities e serviços, os valores poderiam ser também “condições”, tais como as anteriormente referidas (abundância, liberdade, igualdade, segurança e excelência).

Diante do exposto, considera-se que a perspectiva de valor que Gruchy assume na sua ciência deriva dos elementos destacados e desenvolvidos na leitura que este faz das contribuições de Ayres. Os valores assim assumem uma feição cultural e são passíveis de serem submetidos a testes científicos. É este último fator que o torna tão importante na economia da abundância de Gruchy, ao permitir sua aplicação na prática de construção de consensos para a realização de planejamento econômico. Os problemas envolvendo o planejamento econômico serão tratados na seção seguinte.

6 PLANEJAMENTO ECONÔMICO

A perspectiva de Gruchy se direciona a corrigir as ineficiências do sistema de preços a partir de um planejamento econômico nacional. Sua abordagem institucional se diferencia daquela alimentada por muitos economistas ortodoxos, que buscam diminuir a distância entre o valor de uso subjetivo e o valor objetivo de mercado tentando restaurar a ordem competitiva. Mas em virtude da natureza de certas tecnologias e de sua relação com o processo de provisionamento de bens, os institucionalistas julgam que tal tarefa poderia ser inviável na prática. Alternativamente, o que defendem é a aplicação de um controle social sobre o sistema econômico. Conforme observa Gruchy (1987, p. 66), os institucionalistas objetivam remover as características do atual sistema que distorcem os sistemas de valores e suas contribuições para o bem-estar individual e comunitário.

Em outras palavras, os institucionalistas consideram que o sistema político do tipo *laissez-faire* leva a um aproveitamento dos benefícios da evolução tecnológica

de maneira bastante insatisfatória. Além disso, os institucionalistas desaprovam relegar o peso dos ajustes das flutuações econômicas àqueles segmentos da sociedade que não usufruem de um bom posicionamento junto aos *vested interests*.

Nesse contexto, estabelecer uma programação nacional baseada na ciência e em valores democráticos representaria recuperar à sociedade o papel de direcionadora de seu próprio destino. Poder este que, conforme visto, fora enfraquecido a partir do último quarto do século XIX. Principalmente por conta da emergência das grandes corporações e do protagonismo das habilidades organizacionais sobre as “industriais”. Com o planejamento nacional da economia, o institucionalismo de Gruchy intenciona retirar o controle do processo econômico das mãos de poucos *financial overlords*. Sobre esse aspecto, recai uma característica fundamental do planejamento econômico gruchyano: a defesa de uma descentralização das decisões econômicas, na medida em que o controle democrático do processo econômico envolveria os desígnios e o atendimento dos valores da população em geral.

Para tanto, faz-se necessária uma leitura objetiva dos problemas econômicos e das potencialidades tecnológicas a serem exploradas. Apenas assim a sociedade poderia atingir certos consensos sociais, considerados imprescindíveis para a realização dos agenciamentos coletivos e políticos capazes de rivalizar com as estruturas de poder institucionalizadas.

Nesse contexto, a leitura de Gruchy considera que embora rejeitassem o sistema de preços como o mecanismo eficiente e normatizador dos conflitos em relação à alocação e utilização dos recursos econômicos, muitos institucionalistas analisados em sua trilogia não avançaram satisfatoriamente a respeito dos aspectos ligados ao planejamento e controle social do processo econômico. A respeito de Veblen, por exemplo, Gruchy questiona quais responsabilidades que seriam assumidas pelos *technical experts* na perspectiva do pai fundador da economia institucional. Dada a importância que lhes é dada dentro da evolução pretendida do sistema econômico (contexto em que Veblen ansiava por uma ruptura com o sistema de propriedades e empresas privadas), Gruchy (1947, p. 129) critica a falta de considerações acerca do papel de liderança que poderiam assumir, bem como da própria natureza do processo decisório do regime socialista defendido por Veblen. Em relação a Mitchell, Gruchy (1947, p. 321) avalia que ele teria feito uma referência insatisfatória a problemas importantes como segurança e liberdade econômica, sem,

no entanto, discutir fatores de importância fundamental para a consecução desses propósitos (como a significância da ação coletiva em relação ao problema da liberdade econômica). E ainda que Gruchy (1947, p. 399-400) reconheça que a “economia social” de Clark tenha assumido um caráter mais instrumental e menos contemplativo, o autor teria deixado para outros a responsabilidade de se engajar em uma “economia de reconstrução” destinada a lançar novas bases teóricas associadas ao planejamento de uma sociedade de abundância. Tal insuficiência atingiu até o pensamento de Ayres, a quem Gruchy atribuiu grande apreço pela sua contribuição a respeito da teoria do valor. De acordo com Gruchy (1972, p. 431-2), mesmo que Ayres tenha percebido que caso os institucionalistas não tivessem muito mais a dizer a respeito de sugestões de políticas públicas (quando comparado com os keynesianos, por exemplo), a sua economia não seria alvo de maiores atenções do público em geral, ele não demonstrou maiores intenções em sair de um mero *intervencionismo* para um *planejamento*.

No entendimento de Gruchy, foi apenas com o último economista analisado em sua trilogia, o “neo-institucionalista” Gerhard Colm, que o institucionalismo passou a contar com uma teorização voltada para o planejamento econômico mais satisfatória. Porém, isso não significa que não tenha existido significativos avanços nessa “trajetória”. Assim, antes de tratar da fundamental importância de Colm para o pensamento gruchyano acerca de planejamento econômico, é importante considerar alguns elementos mais importantes destacados por Gruchy a respeito das contribuições de outros institucionalistas sobre o tema.

Toma-se como exemplo a preocupação de Mitchell em construir um conceito de bem-estar cuja objetividade o tornasse passível de ser submetido a tratamentos científicos e a comparações de maneira geral⁶⁴. De acordo com Gruchy, Mitchell envolve duas problemáticas a respeito do bem-estar econômico: 1) o que seria esse bem-estar; e 2) quais seriam os meios para alcançá-lo. E para abordar esses pontos, Gruchy (1947) enfatiza que Mitchell sentiu primeiramente a necessidade de sustentar que a análise ética guardaria uma posição científica genuína⁶⁵. Mitchell

⁶⁴ Segundo Gruchy (1947, p. 316), o interesse de Mitchell em problemas ligados ao bem estar da humanidade foi estimulado por economistas como A. C. Pigou e J. A. Hobson. Em comum, estes economistas teriam demonstrado a possibilidade de preservar um olhar científico nas análises ligadas a questões de natureza e significância do bem estar econômico.

⁶⁵ Conforme destaca Gruchy (1947), do ponto de vista da decisão do indivíduo, por exemplo, ainda que persistissem “questões emocionais” ligadas a caprichos, extravagâncias (entre outros elementos

não definiria o bem-estar econômico de maneira muito rígida, entendendo que o conceito não poderia ser reduzido puramente em termos racionais. Não caberia a nenhum órgão ou conselho superior alcançar de maneira objetiva o que seria eticamente desejável a partir da “razão pura”. No entanto, uma reflexão a respeito do desenvolvimento cultural de uma comunidade, relativa a uma época histórica particular da cultura humana, poderia ser considerada eticamente desejável. A respeito desse ponto defendido por Mitchell, Gruchy (1947, p. 318) assim sintetiza:

In order to understand the welfare concepts held by a nation one must familiarize himself with the cultural background and development of that nation. In all communities ethical ideals becomes embodied in habitual ways of doing things which canalize the activities and ethical life of individuals. Although the individual may blindly accept the ethical dictates of his cultural milieu, his ethical behavior will be rational to the extent that the social ethics of community are themselves rationally determined. The less social intelligence there is reflected in the social ethics of the community, the less satisfactory will be the individual ethics of the various members of the community.

Nesse contexto, Gruchy (1947) destaca a defesa de Mitchell em torno da interpretação de uma ética social como resultado das interações entre a natureza psicológica do homem e a existência social externa. Essa interação seria a base do comportamento individual. Assim, uma vez que a sociedade possa, de um lado, entender como essas interações entre a natureza do homem e a existência social ocorrem, e, na outra “ponta”, estabelecer alguns consensos sobre como essas interações deveriam e poderiam ser alteradas; estariam sendo garantidas as condicionantes para que fossem lançados os fundamentos para a expansão do bem-estar humano (GRUCHY, 1947, p. 318). Desse modo, na perspectiva de Mitchell existiriam certos requisitos para o bem-estar que poderiam ser “sancionados” pela opinião majoritária. Nesse contexto, Gruchy (1947, p. 318) avalia que Mitchell

menos objetivos), para chegar ao que é considerado eticamente desejável o indivíduo deve realizar alguma deliberação. E onde o ato de escolher estivesse envolvido, o indivíduo necessariamente exerceria suas faculdades racionais. Nesse sentido, a abordagem de Mitchell sustenta que se a tarefa de estabelecer o que é valioso ou desejável envolve algum exercício da razão humana, a análise ética tem alguma posição científica genuína. A partir de uma discussão sobre a racionalidade seria possível estabelecer alguns critérios objetivos para a mensuração do bem-estar econômico, sobre os quais poderia haver algum consenso baseado em opiniões científicas. Assim, ainda que reconhecesse a impossibilidade de objetivar todo o conteúdo do bem-estar humano, a “parte econômica” desse bem-estar seria passível de alguma objetificação.

substitui a ética individualista e excessivamente racionalista dos economistas do século XIX pela ética social relativista dos pragmatistas.

A necessidade de investigar os valores também foi abordada na leitura que Gruchy faz sobre a economia de Tugwell, para quem os propósitos éticos ligados a vontades psicológicas não são fixos, isto é, absolutos no tempo. De modo que não seria permitido à ciência econômica se prescindir de investigar as alterações desses valores em si (GRUCHY, 1947, p. 460)⁶⁶. Na visão de Gruchy, se é relativamente consensual que o economista tem muito a dizer a respeito dos meios a serem utilizados para o atingimento de determinados fins, Tugwell vai além e defende que a própria investigação a respeito dos meios descortina novos fins a serem atingidos. Nesse contexto, a economia de Tugwell defende que exista um planejamento amparado em processos democráticos de natureza “experimental”. De acordo com Gruchy (1947, p. 460), é por causa dessas relações estreitas entre meios e fins que Tugwell elaborou sua “lógica de experimentação”. É por meio da experimentação que os meios para o atingimento dos objetivos econômicos são testados e, ao mesmo tempo, levados a novos *insights* sobre os objetivos econômicos desejáveis.

Assim, Gruchy (1947) avalia que Tugwell conseguiu contribuir para o esclarecimento de um pensamento a uma lógica de tentativa e erro como sendo o único caminho para ampliar o bem-estar da população e a utilização dos recursos produtivos de maneira mais plena. Tal ética experimental foi de grande influência sobre o pensamento de Gruchy.

Outro autor que influenciou a ciência econômica de caráter instrumental de Gruchy foi Gardiner Means. Na obra deste autor, um ponto importante destacado por Gruchy a respeito da questão do planejamento econômico diz respeito à atuação do controle social na resolução de conflitos em torno da utilização dos recursos econômicos. Dentre os conflitos em torno da utilização de recursos, o pensamento de Means destaca: 1) a utilização desses recursos no presente versus no futuro; 2) tempo destinado ao lazer versus o que seria destinado ao trabalho; e 3) orientar a produção para bens de luxo versus para bens voltados a necessidades básicas (GRUCHY, 1947, p. 517). A respeito deste último ponto, Means advoga que uma má distribuição de renda, por exemplo, interfere diretamente no bem-estar à medida que

⁶⁶ Isso não quer dizer que para Tugwell as análises éticas e a ciência econômica não possam ser distinguidas e separadas umas das outras. O que Tugwell defende é que exista um entendimento mais claro sobre as importantes interrelações entre os dois campos.

a utilização de recursos para o atendimento de necessidades essenciais é preterida em favor da produção de bens de luxo.

Ao enfatizar a resolução de conflitos, o planejamento econômico de Means enfatiza a distribuição de “controles econômicos”, sobre os quais Gruchy (1947, p. 517) ainda extrai uma importante preocupação a ser levada em consideração na realização de planejamento: o quão longe a sociedade iria na consecução do objetivo de diminuir o espaço entre o sistema econômico existente e aquele que consideramos ideal. Em muitos casos, determinados elementos do estágio ideal não poderiam ser alcançados, ou algumas políticas poderiam incidir em perdas em outros aspectos da realidade econômica. Essa preocupação, que acaba comunicando com a ética experimental defendida por Tugwell, também foi de grande influência para Gruchy.

No entanto, em que pese as importantes contribuições de autores como Mitchell, Tugwell e Means a respeito do planejamento econômico, a grande referência para Gruchy sobre o assunto foi de fato a contribuição de Gerhard Colm. Dentre os institucionalistas que Gruchy analisou em sua trilogia, foi Colm quem esteve preocupado com um programa de planejamento nacional que transcendesse a lógica meramente corretiva e intervencionista. Em seu lugar, Colm defendeu um planejamento que tivesse como propósito quatro questões: 1) a antecipação de problemas; 2) a canalização de esforços; 3) a construção de consensos; e 4) a atribuição de uma direção ao processo de desenvolvimento social.

Conforme aponta Dugger (1991), se para Gruchy os institucionalistas da “geração pré-1939” estavam impedidos de lidar com o problema do planejamento nacional porque não podiam quantificar suas propostas de planejamento, Colm desenvolveu uma programação econômica a partir das novas ferramentas de contabilidade da renda nacional. Foi a partir delas que Gruchy entendeu ser possível o estabelecimento de metas e prioridades nacionais quantificáveis e projetáveis de forma realista no futuro, permitindo assim uma melhoria significativa na eficácia do planejamento (DUGGER, 1991, p. 407).

Para Gruchy (1987), Colm empreendeu uma abordagem holística de julgamento que tornasse possível a adoção de um orçamento econômico nacional de longo prazo com o objetivo de assegurar relações sustentáveis entre produção, investimento e consumo. Conforme pontua Gruchy (1987, p. 131), Colm desenvolveu a concepção de um orçamento econômico nacional “ajustado” ou

"julgador", que projeta o produto nacional bruto da nação ao longo de um período orçamentário de vários anos, contemplando uma divisão entre famílias, empresas e governos. Dessa forma, o orçamento poderia retratar alguns requisitos de uma economia que operasse satisfatoriamente em termos quantitativos e qualitativos.

Diante do exposto, vale destacar que o planejamento defendido por Gruchy não visa romper, suplantando ou eliminar o setor privado da economia. O que ele pretende é suplementá-lo com um controle social, de modo a conter aqueles fatores que obstaculizam o atendimento de necessidades sociais e privadas. Nesse contexto, não existiriam respostas prontas sobre o quão longe ir na tarefa de verificar e restringir o sistema de negócios privados. Ou tampouco construir um modelo ou manual definitivo sobre como efetuar um planejamento econômico. Na verdade, a teoria de Gruchy sobre o planejamento funcionaria mais como um conjunto de conceitos organizadores adaptáveis a mudanças que poderiam ocorrer tanto nas circunstâncias, como nos valores da sociedade. Conforme avalia Gruchy (1987, p. 118-9), uma vez que a questão de até onde ir para complementar ou restringir o sistema privado de negócios permanece uma questão em aberto, ela pode ser resolvida apenas pragmaticamente por meio de um procedimento de tentativa e erro, em que as consequências de qualquer programa suplementar sejam comparadas com o que foi esperado dele.

Nesse contexto, Gruchy (1987) ressalta que o planejamento econômico não visa enfraquecer o setor privado, pelo contrário. Pois com reformas que lograssem promover a equidade, a eficiência, o aumento de produtividade dos trabalhadores, além de um suplemento de renda destinado a trabalhadores mal pagos e a aposentados, por exemplo, o ambiente empresarial teria plenas condições de ser fortalecido.

No entanto, Gruchy entende que as questões ligadas a políticas públicas, em especial aquelas que lidam mais diretamente com os interesses das corporações e com o direcionamento da economia de maneira geral, têm de ser submetidas a uma abordagem holística que projete esse direcionamento a partir de uma lógica de cooperação e conciliação, e não de conflito entre os diferentes grupos. Sobre o caráter holístico, Gruchy se refere a uma perspectiva que tente captar toda a significância do processo de provisionamento social, e não apenas as partes ligadas aos grupos mais diretamente envolvidos. Nesse contexto, Gruchy avalia que a abordagem holística é do tipo *judgmental*, pois considera perspectivas em relação a

potencialidades da economia que além de incluir fatores não quantificáveis, analisam os próprios elementos quantificáveis sob uma perspectiva diferente daquela que entende o sistema econômico a partir de uma maneira puramente competitiva (GRUCHY, 1987, p. 128-9). Com isso, o princípio ortodoxo da maximização poderia ser substituído por um princípio de julgamento holístico. De acordo com este julgamento, garantir um acordo sobre os retornos à propriedade e ao trabalho em um setor oligopolista, por exemplo, passa pela necessidade de alcançar um acordo dessas demandas, em certo sentido conflituosas, por meio de discussão, compromisso e cooperação. Enfim, aspectos a serem contextualizados no âmbito de uma abordagem que entende o processo econômico em torno de seu dinamismo e potencialidades (GRUCHY, 1987, p. 130).

Com isso, uma abordagem “holística-crítica” é envolvida em um julgamento coletivo, isto é, em um planejamento nacional de ordem democrática, a partir de uma discussão aberta que vise a busca de consensos. Para tanto, o planejamento nacional se basearia em dados estatísticos e outras informações provenientes de órgãos governamentais e agências diversas (inclusive de próprios grupos de interesse)⁶⁷.

7 CONCLUSÃO

A ciência econômica de Gruchy assume um caráter instrumental orientado para a melhoria do processo vital. A ampliação do escopo da ciência, promovida a partir de uma leitura do processo de provisionamento social, além de ser entendida como um expediente consistente e viável, é defendida por ser *vantajosa*. Principalmente em virtude de uma leitura sobre a moderna economia americana onde o sistema de preços deixa de atender aos valores sociais e individuais, num contexto em que a oferta de bens e serviços frustram as potencialidades tecnológicas.

⁶⁷ Nas palavras de Gruchy (1987, p. 131), “[t]he ultimate recourse in this situation must be to collective judgement based upon whatever facts are available”.

O capítulo apresentou uma esquematização do pensamento de Gruchy que tem como ponto de partida a interpretação do autor sobre o funcionamento do sistema econômico. O apriorismo e o individualismo metodológico da economia tradicional são descartados. Em seus lugares, emerge uma interpretação do sistema econômico onde as hipóteses são calcadas no processo histórico-cumulativo da economia americana. É a partir de transformações tecnológicas e institucionais ocorridas nos últimos séculos que a perspectiva ortodoxa, que tem como pano de fundo um regime fundamentalmente competitivo, é substituída. Gruchy propõe outra perspectiva que enfatiza questões como poder e rendas oriundas de habilidades organizacionais, isto é, de atividades que não envolvem uma interação direta nem com a produção e tampouco com o atendimento dos anseios de consumidores.

Nesse contexto, os próprios consumidores são destituídos de seu papel de dirigentes do sistema econômico, perfazendo uma significativa diferença com os princípios robbinsianos. Para Gruchy, ainda que os indivíduos não sejam totalmente dominados pela cultura que os cerca, a influência do ambiente externo não pode ser negligenciada. Tal quadro, aliado a uma leitura em que a grande corporação emerge como uma autêntica *dirigente* do sistema econômico, promove uma interpretação ligada ao domínio cultural exercido por essas corporações. Em outras palavras, se a corporação é capaz de gerir aspectos centrais da cultura como o processo de provisionamento social, a corporação torna-se capaz também de influenciar a subjetividade dos indivíduos.

Tal quadro suscita uma reflexão sobre a natureza e a significância do que “sobra” dessa subjetividade dos indivíduos, fator que funciona como ponto de partida para a investigação econômica de Robbins. Na ciência econômica de Gruchy, o indivíduo é pressionado. Ele é compelido a adquirir coisas que não necessariamente atendem aos seus próprios valores. E se o indivíduo assim o faz, isso se deve a configurações institucionais bastante específicas, deliberadamente gerenciadas por quem tem poder de fazê-lo.

Diante do planejamento corporativo do processo de provisionamento social, os interesses das corporações não são harmônicos em relação aos valores da sociedade. Na verdade, o conflito emerge como fator cultural de importância teórica fundamental para Gruchy. Com a emergência da moderna economia americana, o sistema de preços - mecanismo entendido como organizador ou coordenador da atividade econômica em vários circuitos da economia ortodoxa – perde sua

capacidade de dirimir ou solucionar satisfatoriamente os conflitos de interesse que emergem na sociedade. Na verdade, Gruchy entende que o sistema de preços assume um papel de verdadeiro aliado das corporações na relação conflituosa que ela trava com o restante da sociedade. Ao mesmo tempo, a coordenação da atividade econômica, com sua coesão e funcionamento, tampouco pode ser explicada pelo sistema de preços. Para Gruchy, o sistema econômico opera a partir de fatores institucionais, como a evolução de hábitos de pensamento e de comportamento, intermediados e agenciados pelos *vested interests*.

Com a emergência da moderna economia americana sob a égide da grande corporação, não apenas o direcionamento do sistema econômico deixou de ser exercido pelo outrora “consumidor soberano”, como a própria estrutura de valores genuínos ou reais da sociedade foi jogada para um segundo plano. A partir dessa interpretação, Gruchy defende uma perspectiva científica que investigue os valores da sociedade e dos indivíduos, perfazendo assim uma diferença fundamental em relação à ciência econômica defendida por Robbins, para quem os fins seriam exógenos à ciência econômica.

No entanto, Gruchy defende que não caberia ao economista interceder sobre os valores da sociedade, isto é, predizer o que seria bom para ela. Na verdade, a análise dos valores proposta por Gruchy os tomaria como disponíveis na sociedade emergente. A ciência econômica teria assim um caráter objetivo, passível de ser submetida a testes científicos e impessoais.

Nesse contexto, o amadurecimento da teoria do valor da economia institucional desenvolvido por Ayres foi importante para atribuir maior consistência ao grande objetivo da economia da abundância de Gruchy: a realização de um planejamento econômico nacional de base democrática. Tal planejamento seria feito a partir de um controle social do processo de provisionamento social, amparado em metas e leituras da potencialidade produtiva operadas por meio de negociações e consensos formados na sociedade. Com isso, Gruchy vislumbra recuperar a *guidance* do sistema econômico para as “mãos” da sociedade, representando assim uma maior descentralização do controle do processo de provisionamento social, na medida em que ele deixaria de ser operado por apenas um número restrito de *financial overlords*. Para tanto, seria necessária uma investigação que lançasse um olhar para as potencialidades que a tecnologia oferece, e outro direcionado aos valores dos indivíduos participantes da sociedade.

Nesse contexto, a ciência econômica de Gruchy acaba adotando uma inclinação futurística. Pois ao invés de ter como escopo analítico alguma noção de essência do sistema econômico atual, ela se preocupa com as características emergentes do sistema econômico que condicionam o seu futuro. Assim, o mais importante deixa de ser a situação econômica corrente ou o mercado de curto prazo e passa a ser o desenvolvimento de longo prazo. Essa inquietação de Gruchy a respeito da evolução do sistema econômico é intimamente ligada ao seu propósito de conceber ferramentas analíticas capazes de intervir sobre o processo econômico em curso e, assim, melhorar a vida da população.

Com isso, Gruchy rejeita que a economia seria uma ciência da escassez. Pois isso não diria muito sobre os problemas enfrentados por uma sociedade onde a abundância seja uma possibilidade. De modo que a escassez enfrentada por um indivíduo isolado não é muito relevante para o entendimento dos problemas enfrentados pelas sociedades afluentes avançadas. Na perspectiva gruchyana, o provisionamento social tem aspectos individuais e sociais que só podem ser investigados satisfatoriamente quando a economia se torna um estudo do sistema econômico em evolução. Uma perspectiva que abra espaço para a abundância.

CAPÍTULO 3 - A DEFINIÇÃO DE CIÊNCIA ECONÔMICA DE ALLAN GRUCHY

1 INTRODUÇÃO

No capítulo anterior foi discutida a leitura de Gruchy a respeito do processo de provisionamento social nos Estados Unidos. Foram abordados aspectos históricos ligados ao desenvolvimento do capitalismo no país, a proeminência das grandes corporações e dos seus interesses pecuniários no âmbito do sistema econômico, além das ineficiências do sistema de preços. O quadro geral apontou para uma teorização que promove a realização de um planejamento social sobre o sistema econômico que permita a melhor utilização da base produtiva e da tecnologia disponível. Apenas assim a população teria acesso à abundância que lhe é negada.

O atual capítulo pretende interpretar alguns elementos que incidiram sobre a definição de ciência econômica elaborada por Gruchy, baseada no processo de provisionamento social. Como antecipado na introdução da Tese, a definição de Gruchy contrapõe à de Robbins. Se este prescreveu uma ciência que tivesse como base de estudo a escassez, de maneira alternativa, Gruchy propõe uma definição em que a abundância é a protagonista.

E para o atendimento desse objetivo, o capítulo adota a leitura que o próprio Gruchy realizou a respeito das contribuições e limitações de cada autor presentes em sua *trilogia*⁶⁸. Essa alternativa de pesquisa mais direta, com os elementos que o influenciaram sendo buscados em seus próprios escritos, deriva dessa disponibilidade que não foi encontrada no caso de Robbins. Com efeito, Gruchy considera que a sua definição corresponde a um amadurecimento das ideias relatadas por ele na trilogia, onde tece a significância e as limitações que a contribuição de cada institucionalista por ele investigados para o desenvolvimento da perspectiva institucional. Nesse contexto, Gruchy (1987) afirma existir uma conexão direta entre o objeto de investigação dos institucionalistas e sua definição de ciência econômica, na medida que esta contempla uma abordagem cultural mais ampla, pautada na filosofia pragmatista e no paradigma processual. Assim, entende-se que

⁶⁸ As obras que fazem parte da trilogia de Gruchy foram descritas na introdução do capítulo anterior.

a definição de ciência econômica de Gruchy pode ser avaliada como um desdobramento da evolução da economia institucional. Assim, pode-se dizer que o capítulo bebe na fonte do Gruchy enquanto historiador do pensamento econômico de matriz institucional.

Diante do exposto, além dessa introdução e da conclusão ao fim, o capítulo é dividido em quatro seções. A primeira trata dos institucionalistas caracterizados por Gruchy como pertencentes a “geração pré-1939” - Veblen, Commons, Mitchell, Clark, Tugwell e Means. O segundo item aborda a geração seguinte, formada por Ayres, Galbraith, Myrdal e Colm. Autores que foram denominados por Gruchy como “neo-institucionalistas”. A terceira seção discute a definição de economia de Gruchy e suas implicações. A quarta seção faz um desfecho a respeito de elementos concernentes à fundamentação filosófica e metodológica do pensamento gruchyano. Por fim, a conclusão.

2 A GERAÇÃO PRÉ-1939

Embora sejam aglutinados como pertencentes a uma mesma geração por Gruchy, os economistas discutidos nessa seção não são necessariamente contemporâneos entre si. Em geral, Veblen e Commons são considerados como os “pais-fundadores” do institucionalismo americano. Sendo que a contribuição de Mitchell também é muito relevante nesse sentido. Já Clark, Tugwell e Means certamente vieram depois dessa geração anterior. No entanto, esses seis economistas alimentaram, em comum, uma teorização com um inegável viés crítico à ortodoxia vigente.

Para cada um desses autores, Gruchy (1947) denominou o tipo de ciência econômica que eles estavam empreendendo. À economia de Veblen, Gruchy caracterizou como “institucional”. A economia de Commons recebeu a alcunha de “coletiva”. Na sequência, Mitchell teria realizado uma economia “quantitativa”, enquanto as economias de Clark, Tugwell e Means, receberam de Gruchy as denominações de “social”, “experimental” e “administrativa”, respectivamente.

Devido à característica transversal que marca a relação entre os capítulos 2 e 3, alguns traços relacionados a essas denominações empregadas por Gruchy já foram apresentados no capítulo anterior. Como exemplos, podemos citar a lógica de

tentativa e erro associada ao planejamento econômico de Tugwell, ou a ênfase de Means associada à “revolução administrativa”, com a gestão das grandes corporações exercendo um papel central em sua análise.

É importante considerar também que muito dos elementos aqui considerados são alvo de confluência entre as diferentes leituras. A defesa do aumento do escopo da ciência econômica, por exemplo, está presente, com diferentes intensidades, nas perspectivas de todos os autores aqui considerados. Torna-se oportuno se atentar, nesse contexto, para as diferentes maneiras como os autores trataram esses aspectos convergentes. Alguns elementos ligados a significância de cada autor da geração pré-1939 ao olhar de Gruchy podem ser sintetizados no Quadro 5 a seguir:

QUADRO 5 - Influências dos Institucionalistas da Geração Pré-1939 na Abundância de Gruchy

Autor	Influência
Veblen	Economia enquanto ciência cultural, baseada na relação entre indivíduos Caráter evolucionário Processo econômico marcado por antagonismos e conflitos Maior realismo
Commons	Escassez ligada ao controle legal da propriedade "Working rules" Soberania Futuridade Abordagem que engloba propósitos e custos da sociedade
Mitchell	Conceito de "managed equilibrium", que enfatiza a natureza não automático de um propósito que contemple equilibrar a produção e o sacrifício humano Análise do comportamento sobre uma perspectiva indutiva e institucional Abordagem que destaca a dinâmica retroalimentadora de aspectos econômicos, sociais e éticos Transformações institucionais como fonte de instabilidade
Clark	Sistema econômico plural, com vários regimes competitivos, com variados graus de agenciamentos e sensibilidade de preço. Diferenciação entre as eficiências privada e coletiva Existência de valores ignorados pelo mercado Ineficiência do sistema de preços Fins sociais baseados em uma incessante transformação cultural
Tugwell	Planejamento econômico de caráter instrumental Ênfase na frustração do aproveitamento das potencialidades tecnológicas Preocupação com a elucidação dos conflitos existentes Desequilíbrio cultural, que por sua vez gera desequilíbrios econômicos Descarte dos ajustes automáticos que seriam realizados pelo mercado
Means	Ênfase no papel das atividades administrativas no processo econômico Preços como reflexo questões administrativas Indeterminação dos custos ligados a cada fator Não equivalência entre poupança e investimentos Papel negativo dos excedentes corporativos Ineficiência da "economia híbrida"

Fonte: o autor (2020)

Na sequência, a seção trata das contribuições dos institucionalistas presentes considerados no Quadro 5, tal como relatadas por Gruchy.

2.1 THORSTEIN VEBLEN

Considerado um dos pais fundadores da economia institucional, o norueguês radicado nos Estados Unidos, Thorstein Veblen, defendeu uma visão de economia que transcendesse um mero estudo sobre os preços e a riqueza. A economia para Veblen se propõe a investigar o comportamento humano em torno dos meios materiais da vida, sendo que o foco recairia primordialmente nas relações humanas, isto é, na interação entre os indivíduos. Tal perspectiva diferencia-se substantivamente da metodologia robbinsiana, por exemplo, em que o foco de investigação se dirigia a uma relação entre indivíduos e objetos. Segundo Gruchy (1947, p. 116), uma atenção especial passa a ser dada à ação coletiva e sua influência sobre a ação individual, ainda que o “problema fundamental” continue sendo a utilização de recursos escassos.

Além do aspecto coletivo, Gruchy (1947) elenca um segundo fator de importância fundamental dentro da abordagem vebleniana: o caráter evolucionário da economia. A estrutura e o funcionamento do sistema econômico são entendidos a partir de suas características emergentes historicamente, e não mais do ponto de vista estático, como era o caso da economia ortodoxa. A respeito da relação entre meios e fins, por exemplo, tão cara à abordagem de Robbins, o mais importante para Veblen seria entender como essa relação evolui e se transforma no processo histórico, e não como ela se estabiliza em um determinado momento no tempo.

Por fim, Gruchy (1947) destaca um terceiro fator da abordagem vebleniana que a diferencia da ortodoxa de maneira geral, ligado a uma leitura do processo econômico marcada por antagonismos e conflitos. Isso ocorreria tanto a nível de indivíduo como no âmbito social. Assim, a concepção harmonizadora da relação entre indivíduos da economia ortodoxa, que ocorre por intermédio do mercado, dá lugar a uma outra noção marcadamente conflituosa. Tais conflitos ocorreriam tanto a nível psicológico do indivíduo (entre inclinações “parentais” e “aquisitivas”, por exemplo), como em termos coletivos entre classes (entre empregos “industriais” e “pecuniários”).

Diante dos três elementos considerados - os aspectos coletivos, evolucionários e conflituosos -, Gruchy (1947, p. 123) considera que a abordagem proposta por Veblen seria mais realista e adequada para lidar com a realidade econômica do século XX, diminuindo a distância entre a teoria e a realidade. Aliado

a esse maior realismo, o seu aspecto evolucionário e coletivo permitiria uma melhor leitura a respeito do futuro do sistema econômico. Vislumbrando-se assim uma perspectiva em torno do futuro da economia que transcendesse um mero determinismo ligado a preços em um equilíbrio hipotético (ainda que este determinismo pudesse retratar uma leitura que estabeleça uma transição entre dois pontos estáticos).

Essa perspectiva evolucionária é associada a uma leitura a respeito das transformações na estrutura e no funcionamento da economia, na qual atribui-se à tecnologia a função de ponto de partida. Conforme destaca Gruchy (1987, p. 24), ao contemplar uma abordagem para a definição de economia que visa investigar as mudanças de natureza cumulativa no processo econômico, Veblen introduziu sua interpretação tecnológica da evolução econômica e social. No esquema vebleniano, é a tecnologia que engendra alterações na forma como as sociedades se organizam para produzir aquilo que necessitam e desejam, modificando hábitos e gostos. Assim, se muito da teorização entre as relações entre tecnologia e cultura ainda estava por vir, o entendimento da tecnologia como fator de mutação primário da economia, que estabelece o alcance das opções de provisionamento social disponíveis para a sociedade, já se desenhava.

É nesse contexto que para Veblen a ciência econômica é definida como a “genetic account of economic life process”, ou “[a] science that sets out to formulate a theory of the process of economic life”. (VEBLEN, 1919, p. 75 apud GRUCHY 1987, p. 23).

Para o estabelecimento dessa definição, a influência sobre Veblen dos desenvolvimentos da antropologia a partir da segunda metade do século XIX não passam despercebidas por Gruchy, que avalia que a natureza da ciência econômica de Veblen estabeleceria uma ênfase da economia enquanto uma ciência cultural⁶⁹. No entanto, essa ciência cultural teria como foco investigar como a sociedade lida com a provisão de bens *materiais*. Nesse sentido, o sistema econômico funcionaria de maneira interdependente em relação a outros “subsistemas” ligados a questões políticas, legais, entre outras. Todos esses

⁶⁹ Nesse sentido, Gruchy (1987, p. 24) chama atenção para a ênfase de Veblen em torno do interesse econômico como sendo um aspecto fundamental para todas as culturas. Seria ele o responsável por prover as sociedades com os meios materiais da vida, isto é, os fluxos de bens e serviços que atendem as necessidades, as vontades e os valores dos participantes de todas as sociedades.

subsistemas operariam dentro desse complexo institucional maior, em torno do qual a provisão de bens materiais da sociedade é desenvolvida.

Nesse contexto, Gruchy (1947, p. 119) destaca que a análise econômico-cultural de Veblen constitui-se em um "corpo teórico unido", cujo centro das atenções ainda seria o que preocupa os economistas de todos os tempos: a disposição de meios escassos em uma situação cultural onde as necessidades materiais não seriam totalmente satisfeitas. No entanto, a análise de Veblen iria além, contemplando um processo de adaptação dos meios aos fins de natureza cumulativa, relação esta que muda à medida que o processo avança. Assim, tanto o agente quanto o ambiente que o envolve acabam sendo, em qualquer ponto, o resultado do último processo.

No entanto, Gruchy também enxerga muitas limitações da construção teórica de Veblen. Para ele, o pai fundador da economia institucional não escreveu um corpo teórico que pudesse ser tido como um tratado geral que apresentasse ao leitor uma visão coordenada e bem estruturada a respeito dos aspectos essenciais do que seria a economia evolucionária. Conforme pontua Gruchy (1987, p. 25), Veblen teria deixado essa tarefa para os institucionalistas da geração pré-1939 que lhe sucederam⁷⁰.

Além disso, Veblen tampouco teria avançado muito em relação aos aspectos ligados ao planejamento e ao controle social do processo econômico. Na opinião de Gruchy (1947, p. 129), a mudança de um sistema de organização econômica capitalista para outro que privilegiasse o fator *workmanship*, aspecto elencado por Veblen como necessário para um melhor aproveitamento das potencialidades produtivas da sociedade, não seria meramente um problema de natureza tecnológica. Na verdade, Gruchy avalia que isso exigiria uma atenção especial em relação ao delicado problema das relações humanas, caso não se pretenda destruir a "fábrica cultural" no processo de reconstrução. Nesse contexto, Veblen não investigaria com a profundidade necessária se o regime socialista que defende teria um processo decisório com bases democráticas, por exemplo. A respeito dessas críticas que faz a Veblen, Gruchy (1947, p. 130) pontua: "[t]he achievement of a

⁷⁰ No entanto, como será visto, Gruchy avalia que os economistas da geração pré-1939 que sucederam Veblen não avançaram na conceituação da economia enquanto uma ciência cultural.

democratically functioning economic society is more a psychological than a technological problem”.

Ademais, Gruchy avalia que muito da abordagem psicológica e das análises econômicas de Veblen se tornaram defasadas com o tempo. De acordo com Gruchy (1947, p. 131-2), Veblen realizou suas investigações no período compreendido entre 1890 e 1925, quando a economia americana experimentou uma expressiva expansão. No entanto, o fluxo dos acontecimentos, marcados por uma significativa ruptura dessa afluência a partir de 1929, deram lugar a conjuntura em que várias classes econômicas estariam lutando para preservar o *status quo* econômico. Alterando o quadro anterior caracterizado por uma economia em expansão e um comportamento de consumo conspícuo. Paralelamente, a psicologia instintiva de Veblen também perdera seu apelo.

Assim, Veblen teria servido muito bem à sua ciência no sentido de que foi ele o escolhido pelas circunstâncias para atacar as “torres da ortodoxia econômica” (GRUCHY, 1947, p. 324). No entanto, prossegue Gruchy, o pensador que se destaca em destruir e eliminar raramente é aquele que também é hábil na arte de reconstruir uma estrutura de pensamento desmontável.

2.2 JOHN COMMONS

Se para Gruchy (1947) a significância do pensamento de Veblen esteve ligada a uma ruptura com a ortodoxia a partir da proposição de um uma economia ambientada na cultura, o trabalho de Commons representaria uma tentativa equivocada de avançar *sobre* a economia ortodoxa.

Para Gruchy, Commons pretendia mudar as hipóteses básicas ligadas principalmente à influência de agrupamentos coletivos sobre o comportamento individual, de modo a romper com o sistema fechado dos economistas do século XIX. É nesse contexto que Gruchy avalia as importantes mudanças epistemológicas ligadas à organização social e à natureza humana propostas por Commons. No entanto, embora não intencionassem promover necessariamente uma ruptura, as proposições de Commons acabaram envolvendo uma teorização a respeito dos custos e do sistema de preços muito diferente daquela defendida pela ortodoxia.

Nesse sentido, Gruchy entende que Commons foi de grande importância na conceituação do funcionamento da evolução da economia enquanto processo

coletivo. Gruchy (1947) avalia a “economia coletiva” de Commons como sendo baseada em cinco princípios de investigação em torno das transações econômicas: eficiência, escassez, “working rules”, futuridade e soberania⁷¹. Na avaliação de Gruchy (1947, p. 223), o aspecto original da análise de Commons não estaria nos dois primeiros princípios, ligados à eficiência e à escassez, na medida em que o conteúdo deles já havia sido delineado por alguns economistas do século XIX. Na verdade, a originalidade de Commons estaria na interação com os outros três princípios: “working rules”, futuridade e soberania. “Working rules” referem-se aos comportamentos costumeiros, que por sua vez seriam semelhantes a uma compulsão, na medida em que os indivíduos são compelidos a se ajustarem a uma variedade de “going concerns”, tais como corporações, sindicatos e associações comerciais. Nesse contexto, Gruchy (1947, p. 225) avalia que o princípio do “working rules” leva Commons a investigar padrões concretos e mais realistas do capitalismo moderno, envolvendo aspectos como produção, trocas e comportamento do consumidor. Já de acordo com o princípio da futuridade, a atividade econômica não é entendida como um mero processo repetitivo, mas sim como um fluxo de eventos fundamentalmente baseado nas expectativas a respeito do futuro. Nesse contexto, mercadorias, propriedade e capital são significantes em uma economia “proprietária” apenas por conta dos benefícios que sua posse confere a seus proprietários em algum momento futuro. Com isso, o princípio da futuridade acaba se constituindo em uma fonte de dinamismo em si mesmo, uma vez que a incerteza sobre o futuro é capaz de alterar a realidade econômica do presente. Ademais, sua importância acaba conferindo à economia um caráter de ciência sobre a futuridade. “Since legal rights are based upon expectations of future behavior, on the part of buyers and sellers, economics becomes a science of futurity” (GRUCHY, 1947, p. 227). Por fim, o princípio da soberania refere-se ao processo evolucionário ligado à autorização, proibição e regulação do uso da força física para obrigar e coagir os indivíduos e

⁷¹ O princípio da eficiência seria relacionado ao campo da “engenharia econômica”, que se preocuparia com a relação das pessoas com o ambiente material. Assim, seria uma medida de produtividade, ou seja, do total produzido a partir da quantidade de insumos e trabalho inseridos no processo produtivo (GRUCHY, 1947, p. 223). Já o princípio da escassez retira o economista do campo da “engenharia econômica” e o coloca na esfera da “economia da propriedade”. Neste, riqueza e produção assumem significados diferentes. Como consequência, Gruchy avalia que a escassez em Commons envolve uma relação de indivíduos com indivíduos, ao passo que a “engineering economy” é um problema restrito à relação entre indivíduos e a natureza (GRUCHY, 1947, p. 223-224).

grupos a se comportarem segundo certos ditames negociados e agenciados. Nesse contexto, Gruchy (1947, p. 227) avalia que a leitura de Commons sobre o processo econômico destoa dos economistas do *laissez-faire*, em virtude do caráter não automático e espontâneo das transações entre compradores e vendedores⁷².

Nesse quadro, é importante destacar que ao invés de atuarem isoladamente, esses princípios funcionariam de maneira interrelacionada. Tal aspecto é fundamental para entender como opera o dinamismo da economia coletiva de Commons. Assim, uma alteração em um deles faz mudar também os demais, provocando uma transformação em toda a economia⁷³.

Já a respeito da investigação a respeito de valores e custos de Commons, Gruchy avalia que a análise subjetiva dos economistas ortodoxos é substituída por outra, em que tanto indivíduos como grupos sofrem estímulos e promovem antecipações a respeito dos efeitos de uma determinada transação econômica⁷⁴. Nesse contexto, o sistema de preços reflete aspectos que acabam por frustrar a leitura comum entre os economistas ortodoxos do século XIX, segundo a qual os preços resultariam de uma interação de livre mercado entre fatores de oferta e de demanda. O sistema de preços de uma economia moderna, entendida por Commons como sendo composta não apenas por ambientes competitivos, como também por monopólios e semi-monopólios, é influenciado por agenciamentos privados, judiciais e administrativos.

⁷² "In order to eliminate disputes and to give effect to expectations concerning future economic behavior, legislatures, courts, and, more recently, administrative agencies have drawn upon the sovereignty of the community" (GRUCHY, 1947, p. 229).

⁷³ Conforme destaca Gruchy (1947, p. 233) a respeito da interdependência entre os princípios explicativos das transações econômicas: "[...] if efficiency increases, scarcity diminishes, and there take place related changes or variations in working rules, the exercise of sovereignty, and expectations of the future. (...) Frequently a technological improvement will bring about changing in the customary working rules and regulation governing industrial and business life, in the ways in which the community's sovereignty is expressed through the acts and decisions of legislatures, courts, and administrative agencies, and also in individuals' expectations relating to future production and consumption".

⁷⁴ De acordo com Gruchy (1947, p. 235), ao combinar antecipações individuais de ganhos de valor pessoal, de um lado, com propósitos sociais, do outro, o sistema de valores de Commons acaba abrangendo uma função comunitária e social relacionada ao suprimento de mercadorias e serviços. No entanto, na medida em que os fins comunitários são mal definidos e são grandemente influenciados por grupos de pressão, a suposta subserviência do sistema de preços ao bem-estar econômico, tal como entendida pela ortodoxia, não é alcançada. Nesta situação, os valores individuais e sociais divergem entre si, e o sistema de preços deixa de ser um sistema de valores razoável.

Gruchy dá ênfase à justificativa de Commons em torno da necessidade de uma teoria do valor e de custos que vá além da relação entre o “homem” e a commodity. Nesse sentido, Commons defende uma que a teoria de valor e de custos deveria ser modelada considerando fatores como persuasão, coerção, comando, obediência de hábitos e costumes, além do “oculto” sistema de interesses da sociedade. Para Gruchy (1947, p. 236), o mais importante nessa abordagem é que o sistema de preços passa a ser apenas uma parte de uma teoria de custo-valor.

Nesse contexto, Commons define a ciência econômica como um “study of the transactions relating to the disposal of scarce means by individuals and groups in the light of their individual and collective aims or ends with respect to private and public benefit” (GRUCHY, 1947, p. 237). Para Gruchy, embora essa definição também contemple fatores “tradicionais” como produção, troca, distribuição e consumo de riqueza, tais questões são relegadas a um segundo plano. A ênfase se dirigiria à uma economia enquanto ciência das transações humanas ou relações culturais.

No entanto, apesar da importância atribuída às contribuições de Commons, Gruchy avalia que ele teria falhado ao não estender o uso de seu conceito de transação econômica em uma base filosófica mais consistente. Além disso, Gruchy avalia que a teoria de Commons a respeito do *reasonable capitalism* foi um tanto vaga. Nesse contexto, Commons teria negligenciado a substancial diferença paradigmática entre economistas ortodoxos e institucionalistas. Conforme aponta Gruchy (1987, p. 28), não seria possível reconciliar as teorias econômicas individualista e coletivista dos últimos dois séculos, tal como Commons sugere. Pois na perspectiva de Gruchy, os conceitos de equilíbrio e de processo seriam irreconciliáveis. Eles pertenceriam a diferentes perspectivas filosóficas.

2.3 WESLEY MITCHELL

Para Gruchy (1947), a significância do pensamento de Mitchell esteve associada a quatro pontos: 1) uma ciência econômica a partir de uma perspectiva evolucionária e institucional; 2) conceito de *managed equilibrium*; 3) defesa de uma metodologia que analisasse o comportamento humano a partir de uma perspectiva mais indutiva; 4) crítica a muitas teorias econômicas do passado que se baseavam em uma excessiva racionalização dedutiva, sem um necessário trabalho de checagem com os dados do mundo real.

De acordo com Gruchy (1947), Mitchell era crítico ao instrumental marshalliano e buscava uma síntese teórica que além de abarcar a economia “sistemática” dos economistas do século XIX, incluísse a economia histórico-cultural desenvolvida por Veblen, além de uma economia de caráter normativo⁷⁵. Nesse contexto, Gruchy (1947, p. 326) aponta que a grande preocupação de Mitchell centrava-se no desempenho das ciências econômicas enquanto instrumento para a melhoria do bem-estar, de modo que seus esforços se voltaram para a construção de um corpo teórico que permitisse a realização de um controle da sociedade sobre o processo econômico.

Diante dessa perspectiva, a ciência econômica de Mitchell se alimenta de um interesse por muitos dos problemas em rápida transformação no mundo econômico. De um ponto de vista pragmático, Mitchell enxergava uma realidade econômica pluralista e em estado de fluxo contínuo, descartando a existência de qualquer fronteira nítida que separasse o que seria estático do que seria dinâmico na economia, bem como o que seria causa do que seria efeito, ou ainda entre fatores sociológicos, éticos e históricos daqueles considerados econômicos (GRUCHY, 1947, p. 326-7).

Em vista desse quadro, Mitchell acabou elaborando uma definição de ciência econômica menos precisa do que a de Robbins, por exemplo. Para Mitchell, a economia é a “ciência do comportamento” (GRUCHY, 1947, p. 326). Nesse sentido, Gruchy avalia que Mitchell não se atém a uma análise econômica baseada em considerações individuais de utilidade e desutilidade, por exemplo. Em seu lugar, ele expande a análise para os modos institucionais do comportamento em que os *drives* biológicos básicos se expressam. Assim, se Mitchell define o campo da economia como a ciência do comportamento, este deve ser investigado tendo-se como foco o papel exercido pelas instituições. Segundo Gruchy (1947, p. 328), é essa preocupação com as instituições – termo usado para descrever o que é o mais importante entre o que é amplamente difundido em termos de hábitos sociais – que diferencia Mitchell dos economistas da escola neoclássica do século XIX.

Nesse contexto, a ênfase que antes era dirigida ao empreendedor individual, por exemplo, é substituída por uma que investiga as atividades da economia como

⁷⁵ De acordo com Gruchy (1947, p. 326), o caráter normativo esteve sempre presente em todo tipo de pensamento econômico.

um todo. E esse outro foco traz uma importante implicação metodológica: o nível de atividade da economia não é tomado como um dado exógeno, um equilíbrio consumado. Além disso, essa perspectiva acaba incitando uma preocupação em torno das mudanças na estrutura e no funcionamento do sistema econômico entendido de maneira mais ampla. Nesse sentido, Gruchy (1947, p. 329) avalia que o estudo dos ciclos de negócios empreendido por Mitchell é especialmente apropriado quando leva em consideração essas mudanças nos fundamentos do sistema econômico, pois com frequência essas transformações são elas próprias as fontes de instabilidade e desequilíbrio.

Já o conceito de “managed equilibrium” é associado a uma busca pelo atingimento de um equilíbrio no qual haveria um resultado ótimo entre a produção e o sacrifício humano. Tal equilíbrio econômico, no entanto, não seria algo automático. Na verdade, Mitchell sustenta que qualquer equilíbrio dessa natureza seria fruto de planejamento, isto é, resultado da aplicação de uma inteligência social em torno do problema de recursos econômicos. Sobre estes recursos seria aplicada uma meta de produção compatível com algum nível de renda nacional.

No entanto, em que pese a grande importância que Gruchy atribui à contribuição de Mitchell, ele avalia que sua definição foi claramente mais psicológica do que cultural (GRUCHY, 1987, p. 29). Ademais, como Mitchell também teria falhado ao desenvolver uma boa teorização acerca dos ciclos de negócios, Gruchy julga que ele não conseguiu prover a economia institucional uma fundação teórica que se fazia necessária no seu tempo.

2.4 JOHN M. CLARK

Na leitura de Gruchy (1947), a investigação econômica promovida por John Maurice Clark promove bases sólidas para uma economia social voltada para interpretar o sistema econômico de forma pluralista, na qual governo, indústrias governamentais, grandes corporações privadas, e pequenos negócios convivem lado a lado. A teorização do sistema econômico de Clark reflete essa heterogeneidade de agentes e estruturas, refletindo uma coexistência de diferentes graus de rigidez e sensibilidade de preço no sistema econômico, bem como agenciamentos com variados graus de coletividade.

No entanto, o funcionamento desse moderno sistema econômico seria em grande medida determinado por indústrias-chave formadas por pesados investimentos em capital. Contexto em que grande importância é dada à possibilidade de recursos serem “expelidos” do sistema econômico, isto é, não utilizados e descartados. E a causa dessa não utilização dos recursos produtivos recai sobre a ausência de demanda, num contexto em que determinados custos ligados ao funcionamento do sistema econômico não são pagos. Como consequência, abre-se a possibilidade de o sistema de negócios emergir como um “parasita da comunidade”.

Conforme avalia Gruchy (1947), na abordagem clarkiana o mercado em si mesmo pode ser ineficiente em lidar com problemas sociais e atender aos valores da sociedade. Como isso, emerge a necessidade, por parte do economista, de investigar quais poderiam ser os padrões sociais de bem-estar e as políticas públicas associadas a esses valores. Gruchy enfatiza que a preocupação de Clark está ligada a um critério de eficiência coletiva.

É nesse contexto que pode ser entendida a definição de ciência econômica de Clark, pautada em uma “description of the way economic forces work, and a study of the economic efficiency – or inefficiency – which results” (GRUCHY, 1947, p. 396).

Gruchy avalia que a definição de Clark chama atenção para aquilo que emerge como problema fundamental na perspectiva deste autor: a sua preocupação com a eficiência coletiva, entendida como algo que não se resumiria à maximização de lucros corporativos, mas sim em atingir objetivos sociais mais amplos. Contexto em que, além do padrão de mercado, exige novos critérios por meio dos quais seria determinada a eficiência ou a falta dela (GRUCHY, 1947, p. 396).

Nesse contexto, Gruchy (1947, p. 397) avalia que para entender Clark, seria necessário compreender que o campo dos problemas econômicos é apenas um segmento de um complexo maior de problemas sociais. O problema central de todas as ciências sociais para Gruchy reside o esquema de valores da sociedade⁷⁶.

⁷⁶ “In general, social science is concerned with how a community’s scheme of values originates and develops, how the evolution of this scheme of values is affected by various social and economic factors, and, indirectly, how the value scheme may be altered. Economic science has its specific contribution to make to this problem from its own particular viewpoint, since it is concerned with the disposal of scarce means in relation to the community’s general scheme of values”. (GRUCHY, 1947, p. 397)

Diante desse quadro, a leitura de Gruchy sobre a definição de economia social de Clark enfatiza os valores da economia que são ignorados pelo mercado. Tal interesse inevitavelmente amplia o escopo da economia em comparação com os limites estabelecidos pelos “economistas do equilíbrio”. Nesse sentido, a validade do princípio de livre mercado, com os valores da sociedade confluindo com aqueles do mercado, teria enfraquecido com os desdobramentos da economia moderna. Com isso, uma investigação da economia enquanto ciência cultural se faz necessária, a partir de uma análise que contemple os objetivos da comunidade. Mais importante, uma análise que investigue a maneira como os fins influenciam a atividade econômica da comunidade.

Gruchy (1947) destaca que na perspectiva de Clark, o economista não pode tomar os fins individuais e sociais como dados e elaborar uma explicação de como o sistema econômico atende ou não os requisitos desses fins. Para Clark, qualquer separação artificial entre meios e fins mereceria ser descartada. Em seu lugar, a perspectiva de Clark é orientada a investigar a constante retroalimentação entre fins e meios, na medida em que os fins determinam os meios, que por sua vez determinam os fins, e assim sucessivamente.

Tal quadro reflete a incessante transformação da situação cultural a partir da qual os fins sociais e individuais emergem. Tal como para os pragmáticos de maneira geral, para Clark não existem fins fixos ou absolutos. Conforme enfatiza Gruchy (1947, p. 398-9), o estudo dos economistas sobre os objetivos da comunidade e sua relação com o sistema econômico passa a ser uma tarefa constante.

Nesse contexto, Gruchy (1947, p. 399-400) avalia que a economia social de Clark assume um caráter mais instrumental e menos contemplativo (a exemplo de outros institucionalistas, tais como Commons, Mitchell e Tugwell). O economista assumiria um papel central como consultor a respeito do problema central da comunidade: o seu esquema de valores.

Mas conforme relatado no capítulo anterior, Gruchy avalia que Clark não se envolveu diretamente nos esforços de realizar a reconstrução da ciência econômica que as suas conclusões implicavam. Nesse contexto, ainda que pudesse existir uma crescente unanimidade em torno das razões pelas quais o sistema econômico não aproveita sua plena capacidade produtiva, Gruchy avalia que as medidas a serem adotadas para tal fim não gozariam de uma unanimidade compatível. “Since

controlled experiments on a gigantic scale are not possible, economists will have to look forward to what Clark describes as “a world full of trial-and-error experimentation.” (GRUCHY, 1947, p. 401)

Gruchy também critica Clark pela sua defesa em torno da necessidade de uma síntese que combinasse as ciências econômicas “euclidianas” e “não euclidianas”. Clark poderia se situar naquilo que Gruchy reprova como sendo representante da tese em torno de uma economia institucionalista que se prestaria a unir à ortodoxa e, com esta, provocar uma síntese. Ademais, Clark não teria avançado na definição de ciência econômica de maneira compatível à sua contribuição em relação ao corpo teórico. Ainda que estivesse ciente da mudança paradigmática, Clark não teria levado em consideração a significância dessa alteração.

2.5 REXFORD TUGWELL

O processo de tentativa e erro associado ao planejamento econômico referido no capítulo anterior ocupa um lugar central na interpretação de Gruchy a respeito da contribuição da “economia experimental” de Rexford Tugwell. Nesse contexto, Gruchy (1947, p. 453) avalia que o propósito maior da investigação científica de Tugwell, que seria um pré-requisito para sua perspectiva experimental, passa por descobrir quais as forças em movimento que controlam o curso dos “assuntos humanos”.

Assim, antes de buscar o estabelecimento de “uniformidades de comportamento social”, a ciência econômica de Tugwell aponta a existência de conflitos que, uma vez revelados, permitiriam uma alteração da organização da sociedade. É nesse contexto que o corpo teórico de Tugwell se associa à resolução de problemas da humanidade. Diante desse quadro, Tugwell define a ciência econômica como “the discovery and orderly stating of particular problems and the suggestion of solutions – the problems, being roughly, but not closely, defined as those having to do with our ways of getting and using a living” (GRUCHY, 1947, p. 454).

Se por um lado Gruchy (1947) valoriza essa definição de Tugwell por chamar a atenção para elementos reformistas do trabalho dos institucionalistas, ela não contemplaria o caráter cultural da ciência econômica institucional, isto é, uma ciência

cujo propósito primeiro se associa a um sistema econômico enquanto um processo emergente.

Conforme destaca Gruchy (1947, p. 454), o sistema teórico de Tugwell passa pela existência de uma frustração do aproveitamento das potencialidades tecnológicas, a partir da qual emerge a necessidade de compreender as artes industriais. Apenas assim o economista se tornaria capaz de realizar uma apreensão satisfatória do problema econômico e a propor soluções. Portanto, considerando que a tecnologia não seria um aspecto dado, o ponto de partida da análise de Tugwell centra-se na relação entre as “artes industriais” e o sustento da população.

Essa problemática leva Tugwell a elaborar o que Gruchy considera ser uma teoria geral do desenvolvimento cultural, que abrange os seguintes fatores: 1) uma interpretação da tecnologia; 2) um conceito de *cultural unbalance* (ou *cultural lag*); 3) uma teoria acerca de crises; e 4) um conceito de equilíbrio cultural (GRUCHY, 1947, p. 454-5).

Nesse contexto, Gruchy (1947, p. 455-6) pontua que na teoria cultural de Tugwell, a criatividade do homem é associada à evolução tecnológica prévia, que por sua vez é repercutida nas transformações da estrutura organizacional. Como resultado, tal processo tem o potencial de gerar um “desequilíbrio cultural”, na medida em que a organização social prevalecente não se mostra capaz de acompanhar e absorver o ritmo das transformações tecnológicas. Como resultado, esse desequilíbrio cultural acaba repercutindo em um desequilíbrio econômico. Isso ocorre por dois motivos. Primeiramente, porque o sistema de mercado não mais equilibra a oferta e a demanda de modo a manter os preços de oferta próximos aos custos de produção. Em segundo lugar, o sistema econômico não mais elimina as firmas ineficientes. Assim, ao contrário de alguns ditames da ortodoxia, uma relação próxima entre a produtividade e a remuneração deixa de acontecer, e o sistema de mercado falha ao prover emprego abundante para uma parcela da população e das máquinas.

Diante dessa falha do mercado em realizar os *ajustes automáticos* que lhe eram atribuídos pela ortodoxia, Gruchy avalia que o pensamento de Tugwell aponta para a necessidade de uma ciência econômica que direcione suas atenções para o sistema econômico enquanto um *going system*. Um sistema que, de maneira simultânea, exerça as funções tanto de ponto de partida como de chegada da análise econômica. Nesse contexto, a abordagem a ser utilizada passa pelo

entendimento do sistema econômico enquanto um processo cultural, e não como uma idealização de um mercado competitivo e suas variantes.

Tal mudança de concepção filosófica ligada à investigação econômica acaba envolvendo uma exigência de maior transdisciplinaridade do campo, isto é, por um envolvimento do campo da economia com outras áreas do conhecimento, tais como sociologia, história, política, entre outras. Nesse sentido, Gruchy (1947, p. 458) pontua que Tugwell é contra colocar a ciência econômica sob limites que considera “arbitrários”. A própria análise ética não deveria ser separada da investigação econômica, pois ao ter como objetivo a resolução de problemas, a economia se volta para o futuro. E ao fazê-lo, o processo passa a ser intrinsecamente marcado por uma interação com questões éticas.

No sistema tugwelliano, os objetivos éticos advêm de valores psicológicos cujo atendimento ocorreriam por meio de processos democráticos. E como esses propósitos éticos, que são ligados a vontades psicológicas, não são fixos ou absolutos no tempo, a ciência econômica deveria investigar a alteração desses valores em si (GRUCHY, 1947, p. 460).

É nesse contexto que Gruchy avalia o que Tugwell pensa a respeito da relação entre fins e meios. Para Gruchy (1947, p. 460), se é relativamente mais consensual que o economista tem muito a dizer a respeito dos meios a serem utilizados para o atingimento de determinados fins, Tugwell vai além e defende que a própria investigação a respeito dos meios descortina novos fins a serem atingidos. É nesse contexto que Tugwell desenvolve sua lógica da experimentação⁷⁷.

Portanto, é a partir de uma teoria da cultura que Gruchy (1947) avalia a contribuição de Tugwell para o esclarecimento de um pensamento ligado a um sistema econômico em que o planejamento, baseado em uma lógica de tentativa e erro, perfaz o único caminho que permitiria ampliar o bem estar da população e a utilização dos recursos produtivos de maneira mais plena.

2.6 GARDINER MEANS

Gardiner Means foi o último institucionalista considerado por Gruchy como pertencente à geração pré-1939. Para Gruchy, a significância da contribuição de

⁷⁷ Tal como descrito na seção a respeito do planejamento econômico no ensaio anterior.

Means está ligada principalmente à elucidação do papel das atividades administrativas no processo econômico. Avaliando que a economia abrange diferentes intensidades competitivas nos seus mais variados setores, Means julga ser necessário substituir a “norma marshalliana” por uma outra concepção que pudesse lidar mais diretamente com a corporação de larga escala.

Nesse contexto, a ciência econômica teria que se valer de hipóteses marcadamente diferentes daquelas trabalhadas pela ortodoxia. Gruchy (1947, p. 530-2) enumera quatro hipóteses básicas elencadas por Means: 1) os preços seriam resultados de questões administrativas, e não de um comércio competitivo; 2) indeterminação dos custos ligados a cada fator, em virtude principalmente da crescente participação dos custos fixos no âmbito total de custos que uma empresa arca; 3) não existe necessariamente uma equivalência entre poupança e investimentos⁷⁸; e 4) os lucros das grandes corporações que são direcionados aos acionistas não geram necessariamente um resultado eficiente.

Nesse contexto, a análise econômica de Means não descarta as teorias ortodoxas para lidar com a parcela da vida econômica mais identificada com mercados competitivos. O que ela faz é prover uma interpretação do segmento da economia que foge dessa norma. No entanto, Gruchy (1947, p. 529) enfatiza que a abordagem de Means é mais do que suplementar àquela vigente no século XIX porque guarda sua própria orientação especial e possui um escopo mais amplo.

The *point d'apui* of Means's administrative economics is not the businessman at his task of combining the various productive agents in the most efficient manner, but instead it is the community or nation at its work of disposing of scarce economic means in accordance with existing individual and communal goals or ends. The center of analytical interest has thus been shifted by Means from operations of the individual proprietorship to the functioning of the entire economic system as a going concern. (GRUCHY, 1947, p. 533)

É nesse contexto que o interesse de Means se volta à habilidade da sociedade em atender as necessidades da população, envolvendo o que considera

⁷⁸ Para ele, os indivíduos que poupam fazem parte de um grupo diferente daqueles que investem, sendo que cada uma dessas atividades obedece a uma lógica própria, tornando a idealizada equivalência entre poupança e investimentos uma hipótese irrealista.

ser a “real coordenação” econômica existente no sistema social. A preocupação central passa por entender as causas da falha da “economia híbrida” – sistema onde coexistem diferentes regimes competitivos nos mais variados setores econômicos - em operar os recursos econômicos de maneira plena e balanceada (GRUCHY, 1947, p. 533).

Assim, a ciência econômica é definida por Means como a organização do uso dos recursos, à luz dos objetivos aceitos pela comunidade (GRUCHY, 1947, p. 534). Com o propósito de entender a realidade econômica de maneira mais ampla, caberia ao economista aumentar o escopo de sua investigação. Uma investigação a respeito das leis, regras e costumes se torna crucial para entender como os objetivos da comunidade determinam o uso dos recursos escassos.

2.7 GERAÇÃO PRÉ-1939: ASPECTOS GERAIS

As abordagens analisadas até aqui compartilham de uma filosofia pragmática e uma psicologia social que fazem com que seus sistemas teóricos guardem um aspecto realista e um viés funcional em torno do bem-estar da população. Uma orientação que repercute em algumas diferenças em relação à perspectiva robbinsiana. Ao tomarem o sistema econômico como um *going concern*, Gruchy (1947, p. 536) destaca, por exemplo, que o nível de atividade econômica exerce um papel importante para esses economistas. Do mesmo modo, o estado das artes tecnológicas também se sobressai como um aspecto a ser investigado pelo economista. Ademais, a ciência econômica desses pensadores é considerada por Gruchy como coletiva e não baseada em no individualismo metodológico.

Nesse contexto, os institucionalistas se opõem a delimitações que imponham limites arbitrários ao campo de investigação da economia. Na expansão do escopo que os institucionalistas defendem que envolve fatores culturais e tecnológicos, merece destaque a necessidade de investigar os valores dos indivíduos e da comunidade. Componentes estes que interagem em uma perspectiva processual e que atribuem à ciência econômica um caráter instrumental. Em geral, a economia para esses institucionalistas é orientada a gerar instrumentos analíticos que incorram na melhoria do processo vital.

Mas em relação à definição de ciência econômica, Gruchy (1987, p. 25) avalia que a de Veblen se assemelha mais aos institucionalistas de seu tempo, na medida

em que caracteriza a economia como uma ciência do “provisionamento social”. Já a respeito das definições de economia dos demais institucionalistas abordados até aqui, Gruchy (1987, p. 26-7) entende que elas não mostraram grande avanço em relação a de Veblen, pois teriam focado em assuntos econômicos mais específicos de seu tempo (tais como sindicalismo, ciclos de negócios, *public utilities* e outros problemas da era do *New Deal*). Com isso, Gruchy considera que eles não cultivaram o alcance de uma abordagem histórica mais ampla que tomasse a economia como uma ciência antropológica e alimentaram maiores curiosidades no que poderia ser considerado como uma “psicologia pós-instintiva”, do que em uma antropologia cultural. Com isso, Gruchy avalia que as definições de economia dessa época estavam longe de ser satisfatórias. Além disso, essa falha em avançar em relação à definição de economia proposta por Veblen encorajou, na opinião de Gruchy (1987, p. 30), ataques críticos dos economistas ortodoxos, o que pode ser ilustrado a partir da seguinte passagem envolvendo Robbins: “[b]y 1932 Lionel Robbins, a leading exponent of orthodox economics, was led to observe that “and now we have the Institutionalists... in recent years, if they have not secured the upper hand altogether, they have certainly had a wide area of power in America⁷⁹.”

3 OS NEO-INSTITUCIONALISTAS

Gruchy denominou os economistas que sucederam a geração pré-1939 tratada anteriormente como “neo-institucionalistas”. São integrantes desse grupo os americanos Clarence Ayres e John Keneth Galbraith, além do teuto-americano Gerhard Colm e do sueco Gunnar Myrdal.

Já no prefácio do *Contemporary Economic Thought* (1972), Gruchy estabelece que, em comum, esses economistas não descartaram as contribuições da longa linha de economistas desde os tempos de Adam Smith. Ademais, eles não reproduzem estritamente a análise vebleniana baseada em instintos, nem tampouco o determinismo tecnológico como formatador do comportamento humano. Além disso, enquanto Veblen ansiava por uma ruptura com sistema de capitalismo, os neo-institucionalistas queriam preservá-lo.

⁷⁹ Robbins (1932, p. 104)

No campo teórico, Gruchy avalia que todos os neo-institucionalistas ambicionavam desenvolver uma teoria do sistema industrial no qual o sistema de mercado é embebido. Nesse sentido, a contribuição desses economistas foi de importância fundamental para a constituição da abordagem de Gruchy em particular. Com efeito, conforme argumenta Liebhavsky (1980, p. 24), o próprio Gruchy poderia ser considerado um neo-institucionalista, na medida em que intencionava utilizar o orçamento econômico nacional como uma estrutura dentro da qual as políticas fiscais, monetárias, salariais, de preços, entre outras, poderiam ser coordenadas⁸⁰.

Nesse contexto, a importância do planejamento econômico no pensamento de Gruchy, aspecto evidenciado no capítulo anterior, está intimamente associada à sua leitura da realidade em que a economia americana já teria atingido um estágio de afluência e seria capaz de satisfazer as necessidades básicas da população. Assim, enquanto os institucionalistas que seguiram Veblen nos anos 1930 se preocuparam com a necessidade de descartar um regime baseado no *laissez-faire*, Gruchy (1972, p. 18) avalia que eles não se atentaram para vários problemas ligados a uma sociedade afluenta. De modo que teriam sido os neo-institucionalistas que lidaram primordialmente com uma economia industrial mais avançada, caracterizada por uma sociedade de consumo de massa.

A importância dos neo-institucionalistas para Gruchy é acrescida pela avaliação que este faz a respeito da construção teórica de Ayres, a partir da qual a economia institucional teria ganhado uma solidez filosófica e uma maturidade teórica que lhe faltavam⁸¹. Na verdade, Gruchy já chamava a atenção para a importância de uma consciência por parte da economia institucional de sua própria fundamentação filosófica desde o primeiro livro de sua trilogia.

Alguns elementos ligados a significância de cada autor neo-institucionalista, ao olhar de Gruchy, podem ser sintetizados no Quadro 6 a seguir:

⁸⁰ Postura esta que estaria claramente relacionada à sua admiração pelo trabalho de Colm, por exemplo.

⁸¹ De acordo com Gruchy (1972, p. 132): "It remains that no other institutionalist has shown as clearly as has Ayres that institutional economics is not only a field of inquiry but also a way of thinking about Ayres has described as "the larger realities" of the economic world which lie behind the price system of the modern industrial economy".

QUADRO 6 - Influências dos Neo-Institucionalistas na Abundância de Gruchy

Autor	Influência
Ayres	Teoria do valor de caráter positivo Maior cientificidade do caráter instrumental da ciência econômica Relativização do imperativo tecnológico
Galbraith	Lógica de desenvolvimento amparada na evolução industrial Ênfase no descarte de uma perspectiva não interdisciplinar Crítica ao "produtivismo" nas ciências econômicas Preocupação com o reestabelecimento da "soberania do consumidor"
Myrdal	Economia da Integração Abordagem desequilibradora Ênfase na compreensão das próprias preconcepções filosóficas
Colm	Consecução de uma abordagem teórica para realização de um planejamento econômico nacional Caráter preventivo da investigação econômica

Fonte: o autor (2020)

A seção abre com os comentários a respeito da análise de Gruchy a respeito da definição de economia e da significância do pensamento de Ayres. Na sequência, serão consideradas as contribuições de Galbraith, Myrdal e Colm.

3.1 CLARENCE AYRES

De acordo com Gruchy (1987, p. 31), Ayres elaborou duas definições de economia. Uma em seu famoso *The Theory of Economic Progress* (1944), em que a economia para ele era uma “ciência do valor”, e outra no seu livro *The Industrial Economy* (1952), quando definiu que a ciência econômica era “o estudo da economia”. Para Gruchy, embora a primeira definição tenha sido importante ao enfatizar a necessidade de investigar a natureza do valor, ela não foi abrangente o suficiente. A respeito da segunda definição, Gruchy (1987, p. 31) considera que ela foi um tanto vaga, não trazendo muita informação a respeito da natureza e das características da economia institucional. Assim, para Gruchy as duas definições poderiam ter sido mais satisfatórias, principalmente se tivessem levado em consideração a definição de Veblen, que trata dos aspectos materiais da cultura.

Conforme visto no capítulo anterior, Gruchy sustenta que o elemento de maior significância da economia de Ayres está ligado ao seu desenvolvimento da teoria do valor. Com ela, as considerações a respeito do valor ganharam um caráter objetivo

na medida em que passaram a se pautar na prática de procedimentos científicos de observação, experimentação e teste. Permitia-se assim uma cientificidade em torno do propósito ligado ao aprimoramento da vida, uma vez que se tornara mais consistente, teoricamente, a verificação dos valores produzidos pelo processo tecnológico.

Assim, embora Gruchy (1987, p. 32) profile Ayres ao lado de Commons, Clark, Mitchell e Tugwell, em relação ao aspecto *policy oriented* de sua economia, ele reconhece que Ayres vai além. Principalmente em virtude da inédita atribuição dada à ciência econômica em relação ao seu papel instrumental no processo de aprimoramento da vida. Como consequência, Gruchy (1972, p. 129) considera que Ayres foi capaz de substituir a “ciência do preço” da economia ortodoxa, pela “ciência do valor”. E ao fazê-lo, Ayres concedera à economia um papel de ciência social vital, a partir da qual líderes políticos, sociais e econômicos poderiam orientar seus esforços para melhoria da vida humana.

Por fim, vale destacar o caráter positivo do pensamento ayresiano a respeito de valor. De acordo com Gruchy (1972, p. 129), a economia instrumental de Ayres não torna a economia uma ciência normativa, pois não busca estabelecer normas de conduta a serem seguidas. Na verdade, sua preocupação é investigar os valores tais como eles se encontram na sociedade, isto é, a maneira como são expressos pelos próprios indivíduos participantes da atividade econômica. “The values, fanciful or genuine, that people have are objective data which can be subjected to objective scrutiny by the economist” (GRUCHY, 1972, p. 129). Como consequência, a economia instrumental de Ayres abrangeria um caráter positivo e empírico, uma vez que suas descobertas e conclusões são submetidas a evidências científicas.

3.2 JOHN K. GALBRAITH

Na sequência dos autores cuja abordagem e significância foi considerada em maiores detalhes por Gruchy, figura-se o economista e filósofo estadunidense, John Keneth Galbraith. Gruchy destaca que Galbraith empreende uma teorização do processo econômico envolto na evolução do capitalismo americano, que por sua vez é caracterizado como resultante de um rápido avanço tecnológico. Nesse contexto, Galbraith entende que a ciência econômica poderia ser definida como “a study of the

changing process by means of which mankind secures a supply of goods and services to meet its various needs” (GRUCHY, 1972, p. 172).

De acordo com Gruchy (1972, p. 173), o que Galbraith se presta a fazer é compreender uma lógica de desenvolvimento amparada na evolução industrial, buscando entender o impacto na vida econômica daquilo que qualifica como “imperativos tecnológicos”. Conforme visto no capítulo anterior, Gruchy avalia que tal como Veblen, Galbraith atribui à tecnologia e à sua mudança o papel de ponto de partida. E como Veblen, Mitchell, Clark e Means, Galbraith estaria preocupado principalmente com a grande corporação, tomando-a como a norma do “business enterprise”. É nesse contexto que Galbraith propõe estabelecer programas de planejamento e controle social, cujos objetivos passam pelo reestabelecimento da “soberania do consumidor”.

Galbraith também defende uma ampliação do escopo da ciência econômica. Para ele, a realização de investigações econômicas direcionadas exclusivamente a assuntos muito específicos dentro do sistema econômico, a exemplo do que seria proposto pela economia ortodoxa, é entendida como equivocada (GRUCHY, 1972, p. 171). Pois a investigação muito específica poderia falhar ao estabelecer considerações e “leis” sobre questões que vão além de sua área. Postura essa que implicaria em uma “auto negação” de um conhecimento que seria disponível apenas fora da sua área de conhecimento. De modo que esse tipo de erro só seria evitado caso a contribuição do especialista tivesse plenamente integrada com uma análise mais geral.

Nesse contexto, Galbraith faz críticas a uma espécie de “produtivismo” que se fazia presente no campo da ciência econômica. Para Galbraith, a profissão de economista ajuda as corporações a ludibriar o público. Isso ocorre quando os economistas (keynesianos inclusos) “ensinam” que toda a produção é positiva (notadamente porque o mercado é com frequência entendido como livre, e os consumidores soberanos), eles simplesmente ajudam as corporações a administrar a demanda dos consumidores e impor o seu sistema de valores ao público e aos governos (GRUCHY, 1972, p. 175).

Tal “ode à produção” não se justificaria em um estágio do desenvolvimento em que a tecnologia permite uma abundância maior de produtos e um melhor atendimento das necessidades básicas da população. Para Galbraith (1987), seria um contrassenso que um significativo aumento das capacidades produtivas resulte

justamente em uma intensificação das preocupações com o crescimento da produção. A exacerbação dessa preocupação ocorreria em detrimento de outras necessidades que ou não poderiam ser atendidas diretamente pelas corporações, ou conflitariam com seus interesses. Assim, senão de todo equivocada, a ciência econômica estaria ao menos ultrapassada. A preocupação ricardiana com a produção teria indevidamente se mantido. Conforme disposto em Galbraith (1987, p. 97), as antigas preocupações da vida econômica – igualdade, segurança e produtividade – reduziram-se agora a uma preocupação com a produtividade e a produção. A produção tornou-se o solvente das tensões outrora associadas à desigualdade, bem como o remédio indispensável para os desconfortos, as ansiedades e as privações decorrentes da insegurança econômica.

Assim, Galbraith defende que a análise final do que é bom para o público deve ser arbitrado pelo próprio público, e não pela profissão de economista. O objetivo de Galbraith nesse contexto, conforme avalia Gruchy (1972, p. 176), é o de fazer da ciência econômica uma ferramenta (e não um obstáculo) para o atingimento de uma “sociedade de excelência”. Tal como Ayres, Galbraith não defende que seja função do economista e do cientista estabelecer quais seriam os padrões do que é bom ou bonito para o público. O que a ciência econômica deve oferecer é a fundação material que a “sociedade de excelência” considera como desejável. Assim, a economia deve ser uma aliada da sociedade no atingimento de um modo de vida em que a qualidade não seja eclipsada pela quantidade.

Por fim, diante da leitura favorável que Gruchy realiza sobre a obra de Galbraith, vale destacar que Gruchy também enxerga nela alguns problemas. Para Gruchy, a ciência econômica de Galbraith seria limitada ao não implicar em um sistema teórico que possa servir como fonte de estudo comparativo entre diferentes heranças culturais e institucionais. De modo que ela não se prestaria a ser um sistema teórico de caráter mais universal.

3.3 GUNNAR MYRDAL

Na sequência de economistas neo-institucionais, Gruchy discute a contribuição e a significância do pensamento do economista laureado pelo prêmio Nobel de economia em 1974, o sueco Gunnar Myrdal. Para Gruchy (1972), Myrdal considera que a ciência econômica tem como função explicar a natureza da

realidade econômica, vista por ele como um processo dinâmico e parte integrante de um complexo cultural. Nesse complexo, a economia é entendida como a parte que lida com o provimento de bens e serviços de modo a satisfazer as necessidades dos indivíduos ou grupos, considerando que alguns desses grupos tem mais poder do que outros para determinar quais necessidades serão satisfeitas.

Gruchy (1972, p. 255) salienta nesse contexto que a curiosidade científica de Myrdal é orientada para os fatores que provocam mudanças na estrutura e no funcionamento de longo-prazo do sistema econômico. Contexto em que Myrdal levanta questões relativas à direção que a economia em evolução está tomando. Assim, uma vez que o processo econômico é entendido como parte de um processo cultural mais amplo, Myrdal nutre especial interesse por fatores que seriam considerados como “não econômicos” pela ortodoxia, isto é, por elementos de natureza política ou social que têm algum impacto no desenvolvimento do sistema econômico.

Portanto, a ideia de uma investigação econômica que se limite à “fatores econômicos” também é entendida como irrealista e inaceitável para Myrdal. Nesse sentido, Gruchy (1972, p. 226) destaca que para o economista sueco, os fatores “não econômicos” seriam dinâmicos e atuariam de uma maneira desequilibradora. Como consequência, quando Myrdal aborda fatores “não econômicos” em suas análises de longo prazo, ele abandona a hipótese de equilíbrio. O desenvolvimento de longo prazo do sistema econômico passa a ser entendido a partir de uma leitura cumulativa que envolve uma dinâmica de *desequilíbrio*.

Além disso, como o funcionamento da economia no curto prazo seria condicionado pelos próprios fatores seculares que provocam alterações na estrutura e no funcionamento do sistema econômico, uma análise da evolução de longo prazo da economia teria uma importância fundamental na abordagem de Myrdal.

Assim, Gruchy avalia que Myrdal não realiza uma “fusão” entre a economia convencional e a sua “economia integrativa”. Ele apenas inclui o que acha importante e útil da economia convencional dentro de sua abordagem de não-equilíbrio, de modo a criar uma ciência econômica não convencional. Gruchy (1972, p. 234) destaca que, para Myrdal, a ortodoxia não alcançaria a objetividade que ela julga possuir, exatamente por excluir de suas análises aspectos que seriam pré-requisitos fundamentais. “Myrdal would agree with neo-institutionalists that unless we

have some idea of where our economy is going, we cannot act as rationally today or tomorrow as we would like to act” (GRUCHY, 1972, p. 236)

Diante desse quadro, Gruchy (1972) avalia que foram três as principais frentes em que Myrdal contribuiu para o estudo da economia. Primeiramente, pela ênfase a respeito da necessidade que o economista teria em entender as origens de suas perspectivas mentais, isto é, as preconcepções e predileções de suas abordagens teóricas. Para Myrdal, a compreensão desse aspecto é de fundamental importância para a construção de um sistema teórico que busca responder a problemas econômicos. Gruchy foi muito crítico aos economistas institucionais da “geração pré-1939” por carregarem uma carência nesse aspecto. A segunda contribuição de Myrdal reside no enfoque dado à economia enquanto uma ciência cultural e social, e não uma ciência técnica e natural. Por fim, Gruchy valoriza a importância dada por Myrdal à uma ciência econômica que integra vários aspectos da vida econômica, entendendo essa integração como fator chave para a investigação em economia.

3.4 GERHARD COLM

Por fim, coube a Gerhard Colm o papel de último representante dos “neo-institucionalistas” considerados por Gruchy. A significância de seu pensamento é intimamente associada a questões de planejamento da economia nacional, isto é, a consecução de um programa de inteligência coletiva a ser operado diante de uma realidade econômica em transformação. Entendendo o processo econômico como algo derivado da vontade humana, Colm defende que a ciência econômica também deveria se tornar construtiva. Nesse contexto, o planejamento econômico teria como objetivo central adaptar a economia às mudanças tecnológicas. Para tanto, ao economista caberia primeiramente explicar a dinâmica da realidade.

De acordo com Gruchy (1972), Colm defende que a única forma de se atingir essa compreensão é por meio do estabelecimento de hipóteses que enfatizem o aspecto emergente da natureza econômica. “What is important about economic reality is not its features that have already been shaped or established but its features that are currently coming into being” (GRUCHY, 1972, p. 275).

De acordo com Gruchy (1972, p. 276), Colm compreende que a “economia de mercado” de outros tempos estaria se transformando em uma *planejada economia*

organizacional, de modo que o automatismo econômico já teria cedido lugar a um intervencionismo. Ainda que este não fosse obra da sociedade em geral. Portanto, o que está em discussão não é a realização de um planejamento que substitua um processo econômico democrático, aleatório e atomístico. Mas sim um planejamento realizado pela sociedade no lugar de outro planejamento sobre o qual a população não teria controle.

Diante do exposto, Gruchy (1972, p. 277) avalia que a abordagem econômica de Colm envolve uma análise realista do funcionamento da vida econômica, expandindo o escopo da ciência econômica. Colm inclui problemas de gestão das grandes corporações, outros envolvendo organizações trabalhistas poderosas, além de certas questões ligadas a planejamentos tanto do setor público, como do privado.

Com isso, Gruchy entende que a análise econômica de Colm acaba transcendendo o mero intervencionismo de natureza keynesiana, por exemplo, na medida em que incorporaria atividades de planejamento e programação nacional. Conforme relata Gruchy (1972, p. 277-8), Colm compartilha da opinião que Keynes não teria lançado uma abordagem capaz de captar aspectos emergentes do sistema econômico. Assim, a ciência econômica de Keynes seria de caráter compensatório, e não suficientemente preventiva. Demanda esta que Colm tentou suprir com sua abordagem.

3.5 NEO-INSTITUCIONALISTAS: ASPECTOS GERAIS

Se os economistas da geração “pré-1939” haviam se atentado para a expansão do escopo da ciência econômica, chamando atenção para a necessidade de incluir os mais variados campos do saber que incidem sobre a provisão de bens e serviços de necessidade da população, os neo-institucionalistas teriam avançado sobre o entendimento acerca da economia enquanto ciência cultural. Nela, emerge a necessidade de investigar os valores de uma sociedade entendida como um processo dinâmico e de natureza emergente. Outro ponto de suma importância para a abordagem de Gruchy que foi amadurecido por essa geração, em particular por Ayres e Myrdal, é o amadurecimento dos “estados mentais” do economista institucionalista, isto é, o entendimento de suas próprias concepções filosóficas. Com isso, qualquer tentativa de síntese entre a economia ortodoxa e a institucional, como as pretendidas por Commons e Clark, por exemplo, foi descartada.

Nesse contexto, Ayres desenvolve uma abordagem de valor passível de ser testada cientificamente, representando um avanço no caráter instrumental da teorização em economia institucional. Galbraith, por seu turno, se junta a Ayres em torno de uma perspectiva que investigue os valores tais como eles poderiam ser identificados na própria sociedade. Nesse contexto, se Tugwell já havia apontado para a necessidade de se atentar para as potencialidades da tecnologia e o estado das artes da indústria de maneira geral, Galbraith chama atenção para uma ciência econômica que favoreça uma fundamentação material desejável a partir dos valores da própria sociedade.

Essa instrumentalização da ciência econômica encontraria vazão no pensamento de Colm, que, conforme disposto nas considerações sobre planejamento econômico no capítulo anterior, contribuíram para o método holístico elaborado por Gruchy. Uma perspectiva que pretende integrar os mais variados interesses dispostos na sociedade, e que, sob um olhar que entende a natureza emergente da economia, seria instrumentalizada a partir de ideais democráticos.

Uma visão integrativa da ciência econômica que conflui com a expansão do escopo da ciência econômica também foi abordada por Myrdal. O economista sueco associa esses fatores a uma leitura cumulativa onde os próprios fatores que ficariam de fora da perspectiva ortodoxa seriam em si mesmos “desequilibradores”. Além disso, esses fatores impactariam diretamente nas dinâmicas de curto prazo, reduzindo a significância de análises que não os levem em consideração. Galbraith vai além neste último ponto, entendendo que não meramente menos significantes tais análises seriam. Antes, elas seriam *equivocadas*.

O quadro discutido nessa seção incide na defesa de Gruchy de uma análise transdisciplinar, dotando a ciência econômica de uma abrangência marcadamente mais ampla do que aquela defendida por Robbins. Na próxima seção, a definição de ciência econômica de Gruchy é discutida em maiores detalhes.

4 A DEFINIÇÃO DE CIÊNCIA ECONÔMICA DE ALLAN GRUCHY

Seguindo o propósito de realizar uma reconstrução da ciência econômica, Gruchy lança, em 1987, o terceiro livro de sua trilogia, o *Reconstruction of Economics*. Nele, Gruchy apresenta sua definição de ciência econômica baseada

no processo de provisionamento social, representando o desfecho final do projeto compreendido desde a primeira obra de sua *trilogia*, publicada quarenta anos antes.

Para além das influências sobre o pensamento de Gruchy apresentadas anteriormente, a atual seção dispõe sobre alguns aspectos de natureza teórica e metodológica ligados à definição em si. E para tanto, a definição é apresentada no contexto de um amadurecimento do pensamento institucional, sobre o qual Gruchy assinala ainda a importância de alguns institucionalistas contemporâneos a ele, tais como John Fagg Foster, Marc R. Tool, J. Ron. Stanfield, Wendel Gordon e Philip A. Klein. Em certo sentido, pode-se considerar que a definição de Gruchy seria uma espécie de manifestação do escopo da ciência econômica que já vinha sendo debatido por esses institucionalistas.

É importante considerar que esses autores “descendem” do projeto intelectual de Thorstein Veblen e de Clarence Ayres, sendo que as influências deste último são envoltas por laços acadêmicos mais diretos. Fagg Foster, por exemplo, foi aluno de Ayres na Universidade do Texas em Austin, ao passo que Marc R. Tool foi aluno de Foster na Universidade de Denver. Ademais, Gruchy (1987, p. 33-4) destaca que Wendell Gordon e Philip A. Klein revelam a influência de Ayres em suas visões de economia, especialmente ao tomarem como ponto de partida a definição de *economics* como a ciência do valor. Nesse contexto, ambos interpretaram o sistema econômico como um sistema emergente que tem a capacidade de atender às necessidades ou valores dos participantes do processo social.

Sobre a influência desses autores contemporâneos sobre sua definição, Gruchy (1987, p. 32) avalia que a própria definição de Fagg Foster, por exemplo, ligada ao que este conceitua como “real income” - o fluxo de bens e serviços que a sociedade precisa para atender as vontades ou valores dos indivíduos - já dizia respeito ao processo de provisionamento social. “According to Foster’s interpretation this provisioning is adequate only where institutional arrangements are such that technological process is free to give expression to its potential abundance” (GRUCHY, 1987, p. 32). De maneira similar, Gruchy aponta que a definição de ciência econômica de Marc Tool está ligada à investigação em torno das relações interpessoais em torno de “meios de vida” materiais e não materiais, de modo que o processo econômico se preocuparia com o conhecimento garantido em torno do provimento da *real income* exigida para uma existência civilizada. A associação da definição de Gruchy a uma extensão, ou a um processo de amadurecimento dos

“estados mentais” do pensamento institucionalista, é considerada pelo próprio Gruchy e pode ser ilustrada pela seguinte passagem:

The current generation of institutionalists has drawn much from Ayres' interest in economics as a science of value and from Foster's concept of real national income as the source of the nation's flow of goods and services. Stanfield, Tool, Gordon, Klein, and other present-day institutionalists have refined the concept of economics as the science of social provisioning by asking the questions: Social provisioning for what and for whom? Since they all have a new processual paradigmatic approach that leads them to view the economic system as an emerging process, they must necessarily ask the questions that Klein has asked: "Where is the economy going? What is the economy charged to accomplish?"⁸² In seeking to answer these questions, these present-day institutionalists have clarified in very significant ways what is meant by saying that institutional economics is the science of social provisioning. (GRUCHY, 1987, p. 35-6)

Diante do exposto a respeito de um viés coletivo do desenvolvimento da definição de ciência econômica proposta por Gruchy, consideremos agora algumas questões a respeito de características inerentes à definição de economia ligada ao provisionamento social.

Gruchy (1987, p. 21-2) enumera sete pontos básicos que caracterizam sua definição. O primeiro deles é que ela toma a economia como uma ciência cultural, isto é, expressa uma abordagem que entende o sistema econômico mais como produto sociocultural que opera no mundo real, do que como relações lógicas entre meios escassos disponíveis e seus usos alternativos. Tal aspecto já constava nos elementos desenvolvidos por Veblen, em acordo com as influências que recebeu da antropologia cultural desenvolvida a partir da segunda metade do século XIX. Com efeito, a abordagem de Veblen se fundamenta em conceitos como consumo conspícuo e emulação social, fatores que transcendem uma lógica que toma o comportamento do indivíduo como sendo autônomo do meio em que habita. Commons, por sua vez, defendeu uma teoria de valor e de custos, que, entre outros fatores, fosse baseada em hábitos e costumes. Já a economia do comportamento de Michthell é amparada em análises sobre como o ambiente externo afeta o comportamento dos indivíduos na realização de compras e no aprendizado

⁸² Gruchy faz referência à Klein (1983, p. 469)

institucional de maneira geral. Clark também advogou sobre uma teoria do valor que partisse da cultura. Sua curiosidade se assentava em como seriam as valorações caso o ambiente econômico e cultural fosse diferente do vigente. Já Tugwell elaborou uma teoria geral da cultura que pudesse interpretar as mudanças no comportamento que incidem na negação da abundância proporcionada pela tecnologia. E a exemplo de Tugwell, Ayres também formulou uma teoria do desenvolvimento econômico baseada em questões socioculturais. Para Ayres, aspectos culturais seriam fonte de valores cerimoniais que poderiam atravancar o desenvolvimento econômico. Contexto em que uma própria investigação sobre os preços seria necessariamente permeada por esses valores. A interpretação do sistema econômico como produto sociocultural também exerce um papel central na análise de Galbraith, para quem o direcionamento do sistema econômico promovido pelas grandes corporações busca dirigir não apenas o consumo, mas quaisquer aspectos que afetam a incerteza desses grupos. Inclusive questões de natureza cultural.

Em segundo lugar, a definição toma o sistema econômico como o resultado de um processo histórico-cultural em andamento contínuo. Conforme salienta Gruchy (1987, p. 21), a maneira como o fornecimento do fluxo de bens e serviços é operada na atualidade é significativamente diferente da forma prevalecente um século atrás. Contexto em que a preocupação dos institucionalistas de maneira geral se orienta para os modos como esse fluxo pode ser alterado no futuro. Um dos pontos que Gruchy elencou no pensamento de Veblen, representando uma contraposição à perspectiva ortodoxa, se deve justamente ao caráter evolucionário da economia. Na economia coletiva de Commons, a interconexão entre os elementos escassez, eficiência, “working rules” e soberania são interconectados com a questão volitiva dos indivíduos e grupos, que por sua vez é fundamentalmente orientada ao horizonte futuro da economia. Perfazendo assim um processo contínuo de transações marcadas por antecipação associada à “futuridade”. A abordagem de Mitchell associa uma economia normativa à economia histórico-cultural de Veblen. Nesse contexto, o processo de rotinização e aprendizado social associado à psicologia de Mitchell opera a partir de uma lógica que entende o processo econômico em sua natureza emergente. Sobre Clark, foi visto que uma noção de fins fixos ou absolutos é absolutamente descartada na sua economia social. Pois os fins sociais a serem investigados são submetidos à mesma

lógica emergente inserida no processo social. Tugwell, por sua vez, se preocupa com a elucidação de forças em movimento que controlam o curso dos assuntos econômicos. Contexto em que apenas uma interpretação do curso contínuo do processo econômico poderia resultar em uma instrumentalidade capaz de propor soluções. Já para Means, foi visto que o foco de investigação é o sistema econômico enquanto um *going concern*. Por fim, Myrdal trata de uma leitura do sistema econômico a partir de uma perspectiva histórico-cumulativa que fundamenta sua dinâmica de desequilíbrio.

O terceiro ponto remete ao que Gruchy chama de “motor primário” responsável pelo andamento do processo econômico. Ainda que o pensamento institucionalista considere fatores demográficos, geográficos, políticos, entre outros, como importantes para compreender o funcionamento do sistema econômico, a transformação tecnológica e o avanço científico sobressaem sobre os demais como mola propulsora das transformações e do funcionamento do sistema econômico. Nesse sentido, a definição de economia dos institucionalistas envolve uma “interpretação tecnológica” do funcionamento do sistema. Tal aspecto, com as interpretações e contribuições de cada institucionalista considerado, foi o objeto de reflexão da seção 2.5 do capítulo anterior.

Em quarto lugar, Gruchy pontua que sua definição remete à natureza aberta do processo econômico, isto é, a sua característica de estar sempre em movimento, evolução e desenvolvimento. Ao disposto na seção 2.4 do capítulo anterior sobre o tema, vale acrescentar uma ênfase especial ao descarte que o institucionalismo promove em relação a qualquer crença em torno da inevitabilidade de algum destino determinado, isto é, de uma trajetória certa que envolveria o sistema econômico-cultural. Nada asseguraria que a sociedade estaria destinada a uma constante melhoria em relação aos seus padrões de vida, por exemplo, ou que depois de um desenlace inevitável dos acontecimentos, assistiríamos à emergência de um regime de base socialista. Nesse contexto, considera-se que a leitura institucional sobre o desenvolvimento econômico assume um caráter não-teleológico. Para Gruchy (1987, p. 22), os institucionalistas de sua contemporaneidade acreditam que os indivíduos podem fazer uso de uma inteligência organizada e, com ela, mover o processo econômico na direção de um fluxo de bens e serviços que eleve o padrão de vida e aprimore o desenvolvimento pessoal. No entanto, não haveria também nenhuma garantia de que a inteligência organizada da comunidade ou nação teria

sucesso em alcançar seus objetivos. Além disso, o que em um determinado momento é entendido como desenvolvimento pessoal e melhoria da qualidade de vida pode não preservar esse mesmo status em um outro momento. Na visão dos institucionalistas, o processo em andamento é sempre de natureza emergente, exigindo investigações e revisões constantes.

A natureza aberta do sistema econômico, associada à existência de custos não pagos (tal como visto a respeito da análise de Clark sobre a ineficiência do sistema de preços no capítulo anterior) e à possibilidade de questões culturais atravancarem o engrandecimento da vida (como disposto na leitura de Ayres sobre valores cerimoniais), está intimamente relacionada com a necessidade de realizar um controle social do processo econômico.

O quinto aspecto apontado por Gruchy como característico de sua definição está ligado à rejeição das considerações acerca da natureza escassa dos recursos e sua alocação eficiente a um segundo plano. O provisionamento social ganha maior destaque. Para Gruchy (1987, p. 23), definir a economia como uma “ciência da eficiência” seria desconsiderar o principal ponto contido na definição de ciência econômica dos institucionalistas: a ênfase na função positiva do sistema econômico enquanto um agente provedor e uma fonte potencial de abundância.

Essa função assumida pela ciência econômica é intimamente ligada à não consideração do consumidor como ponto de partida e responsável pelo funcionamento e estruturação da economia. Na seção 3.3 do capítulo anterior a respeito da *theory of guidance*, esse tema foi abordado a partir de contribuições de Mitchell, Means e Galbraith. Além disso, a leitura histórico-cultural do processo econômico favorece uma leitura a respeito de desenvolvimentos institucionais que ocorreriam *antes* da formalização e institucionalização de determinados mercados. Assim, o próprio formato que certos mercados tomam é entendido como oriundo de transações por vezes aglutinadas por *vested interests* e outros agenciamentos coletivos. Conforme considerado na leitura de Gruchy a respeito da ciência econômica de Commons, por exemplo, as transações econômicas refletem relações culturais onde fatores ligados a coerção, comando e obediência as impactam diretamente. O conceito de *managed equilibrium* de Mitchell também trata desse tipo de aspecto, bem como a economia de Means ligada a gestão das grandes corporações, em particular a respeito da utilização do excedente corporativo na administração dos preços.

Em sexto lugar, ainda que o foco maior nesse sistema cultural seja direcionado aos aspectos econômicos, a definição de ciência econômica dos institucionalistas abrangeria uma perspectiva mais interdisciplinar da ciência econômica. Segundo Gruchy (1987, p. 23), isso é particularmente verdadeiro na relação entre a ciência econômica e a política, motivo pelo qual os institucionalistas chamam seu campo de estudo de “economia política”.

Em geral, todos os autores analisados por Gruchy se empreenderam em uma investigação mais pluralista do sistema econômico. Defenderam um aumento do escopo da economia, na medida em que rejeitaram o que consideraram ser delimitações arbitrárias do que o economista poderia investigar cientificamente. Foi visto que Clark, por exemplo, enfatiza a ocorrência de valores da economia que são ignorados pelo mercado. Na análise sobre Tugwell, merece destaque sua preocupação com as forças em movimento que controlam o curso dos assuntos econômicos, muitas das quais seriam ignoradas pela economia ortodoxa ou tradicional. A própria preocupação de Ayres e Galbraith com a *qualidade* do desenvolvimento econômico é operada em grande parte a partir de fatores culturais negligenciados pela economia ortodoxa.

Por fim, Gruchy (1987, p. 23) afirma que a definição de economia “dos institucionalistas” não reivindica nenhum descarte das contribuições dos economistas ortodoxos desde os tempos dos fisiocratas franceses. A respeito desse ponto, Gruchy pontua que J. Ron Standfield fala pelos institucionalistas quando enfatiza a preocupação dos institucionalistas na “reprodução social”: “It means only that society should no believe in the market in absolute or abstract terms... stripped of this ideological cloud, the technical elements of orthodox economics will remain and be strengthened” (STANFIELD 1979, p. 122-3 apud GRUCHY 1987, p. 23).

Considerando a definição de ciência econômica o estágio final de um consenso acerca dos “estados mentais” daqueles que compartilham de certos traços metodológicos e filosóficos, a última seção do capítulo discorre sobre alguns elementos ligados à fundamentação filosófica e ao objeto de investigação da ciência econômica de Gruchy.

5 ELEMENTOS DA FUNDAMENTAÇÃO FILOSÓFICA E DO OBJETO DE INVESTIGAÇÃO

As seções anteriores abordaram as considerações de Gruchy a respeito da evolução do escopo da economia institucional que se refletiu na constituição de sua definição ciência econômica. Nesse item, o objetivo é tratar de alguns aspectos ligados à fundamentação filosófica da economia de Gruchy, que pode ser encarada como um subproduto da evolução do escopo e da metodologia tratados nos itens anteriores. Assim, além de um desdobramento, essa seção representa uma síntese e um complemento das ideias tratadas tanto nas seções anteriores, como no capítulo 2.

Alguns pontos já foram ou abordados anteriormente, ou pelo menos sugeridos sem o devido enfoque. Isso se justifica pelo caráter interrelacionado que a definição mantém com a fundação filosófica do institucionalismo, seu escopo, a perspectiva metodológica, as leituras a respeito do processo econômico, além das questões relativas aos valores e ao planejamento. Nesse contexto, a seção aborda elementos tais como: a substituição de um paradigma ortodoxo que se assenta na ideia de equilíbrio, por outro baseado em um processo evolucionário; as influências da economia institucional no campo das ideias; algumas particularidades ligadas ao grau de abstração adotado nas investigações institucionais; a leitura do processo histórico como sendo resultado da agência humana; e a perspectiva institucional sobre as categorias teóricas “meios” e “fins”, tão caras à abordagem de Robbins.

A importância atribuída por Gruchy a respeito de uma autoconsciência sobre os “estados mentais” inerentes à investigação institucional, isto é, sobre uma compreensão dos próprios institucionalistas a respeito da base filosófica em comum de suas investigações, ocupa um lugar central em sua análise sobre a escola de pensamento. Para Gruchy, a falta desse entendimento compartilhado teria travancado o desenvolvimento e a influência do institucionalismo no campo da economia. Ele considera, por exemplo, que se os institucionalistas da geração pré-1939 tivessem apresentado uma clareza maior sobre o seu objeto de estudo, apresentado uma definição capaz de unir suas perspectivas, o institucionalismo americano não teria perdido a força que detinha nas primeiras décadas do século XX (GRUCHY, 1987, p. 31).

Na visão de Gruchy, são dois os elementos centrais da fundamentação filosófica do institucionalismo: 1) o paradigma do processo evolucionário; e 2) as considerações a respeito do valor. Como este segundo ponto já foi discutido com maior ênfase na seção 5 do capítulo anterior, o item atual discorre a respeito da fundamentação filosófica do institucionalismo, naqueles aspectos mais diretamente relacionados à questão paradigmática ligada à leitura da economia enquanto um processo evolucionário.

Com efeito, o institucionalismo promove a substituição da noção ortodoxa de equilíbrio estático por uma outra que entende o sistema econômico como um processo em contínua evolução. Com isso, pode-se dizer que o pensamento de matriz newtoniana cede lugar a um paradigma processual de inspiração pós-darwinista.

Nesse contexto, as influências exercidas tanto pela antropologia que se desenvolvia desde a segunda metade do século XIX, como o pragmatismo americano não passam despercebidas. Conforme aponta Gruchy (1987, p. 8-9), os institucionalistas foram influenciados pelos antropólogos culturais ao entender o provisionamento de bens enquanto um subsistema embebido em um sistema sociocultural maior – carregando consigo todas as características deste último. No entanto, na visão de Gruchy, os institucionalistas alimentaram uma visão diferente da antropologia que os influenciaram ao não considerar que a evolução cultural constituísse em um movimento necessariamente tipificado por uma ascensão em direção ao progresso da sociedade. Para os institucionalistas, o processo econômico é caracterizado como não-teleológico. Com isso, os institucionalistas assinalam uma importância mais especial à evolução da ciência e às transformações tecnológicas - fatores considerados como capazes de alterar a estrutura e o funcionamento do sistema econômico ao longo do tempo - e vão além da consideração apontada na antropologia entre uma potencial desarmonia entre o “eu individual” e a cultura que o cerca. Os conflitos e tensões são aglutinados em esquemas teóricos como aquele destacado por Veblen a respeito dos interesses industriais e de negócios, ou na dicotomia entre tecnologia e cerimônia desenvolvida por Ayres.

Já a respeito da doutrina filosófica do pragmatismo, considerada a única genuinamente americana e que se originou entre o fim do século XIX e primeiras décadas do século XX, Gruchy considera que o institucionalismo teria sido uma espécie de vertente na economia daquilo que o pragmatismo foi na filosofia (1947, p.

623). Tendo como principais expoentes nomes como John Dewey, Charles Peirce e William James, Gruchy (1987, p. 10-2) assinala que o instrumentalismo presente na teoria do conhecimento dos pragmatistas, em especial o pensamento de Dewey a respeito do comportamento humano e da sua interpretação a respeito do curso da evolução humana, foi “aceita” pelos institucionalistas de maneira geral⁸³. Conforme avalia Gruchy, Dewey considera que o pensamento humano emerge quando o indivíduo é confrontado com tensões advindas de problemas a serem solucionados. Assim, estabelecendo uma interpretação do pensamento humano como composto de dois níveis, o emocional (ou impulsivo) e o intelectual, este último nível emergiria quando o indivíduo se vê confrontado com diferentes alternativas de ações, de modo que a intelectualidade se aplicaria ao fornecimento de avaliações em torno das consequências dessas ações⁸⁴. Nesse contexto, a teoria do pensamento é intimamente relacionada com uma ideia de natureza humana. E esta, por sua vez, não é entendida como algo alheio e meramente contemplativo ao ambiente que a cerca. Na verdade, a natureza humana para os institucionalistas é entendida como mais *ativa*, sendo submetida e desenvolvida a partir do fluxo de experiências ao longo do processo vital.

Nesse contexto, se a ortodoxia estabelecia fronteiras mais nítidas entre aqueles fatores que seriam ou não dignos de tratamento científico pela economia, contexto em que a mensurabilidade de um fator exerce papel determinante, a economia institucional se vale de um holismo metodológico. Este holismo metodológico surge como alternativa ao individualismo metodológico, constituindo-se em uma grande contribuição de Gruchy para a metodologia da economia institucional⁸⁵. Essa perspectiva holista de Gruchy toma a sociedade como um todo dinâmico e em evolução, que não apenas é maior que a soma das partes, mas que também relaciona o funcionamento das partes de maneira condicionada às suas interações com esse todo em evolução. Conforme pontua Klein (1980, p. 50), o

⁸³ Gruchy qualifica que tal quadro se refere principalmente àqueles que vieram depois de Veblen. Sobre as diferenças entre Dewey e Veblen, ver Gruchy (1987, p. 9-10).

⁸⁴ “[H]uman thoughts are plans of action designed to achieve certain ends-in-view that are tested for their ability to contribute to individual self-development and to the improvement of the quality of life” (GRUCHY, 1987, p. 10-11).

⁸⁵ De acordo com Gruchy (1947, p. 4), o termo “holismo” foi cunhado pelo acadêmico sul-africano Jan Christian Smuts, que o utilizou para descrever um tipo de pensamento científico que cresceu a partir das pesquisas de Charles Darwin (1859) a respeito da evolução biológica, de Antoni Henri Becquerel (1895) em torno da radioatividade, e de Albert Einstein na sua teoria da relatividade. Em especial, esse tipo de pensamento é evolucionário ou dinâmico, e não estático.

holismo metodológico engloba o “impulso final” de uma economia política, onde é descartada qualquer perspectiva que lide com as operações de mercado como aspectos “dados”. Na verdade, os preços são entendidos por meio de um processo que reflete mais do que as motivações habituais das famílias e empresas nos mercados. Por trás deles, estão fatores culturais, políticos e legais.

Portanto, a abordagem institucionalista para Gruchy entende o processo econômico como embebido no complexo cultural que o cerca, de modo que a economia seria, antes uma ciência cultural, e não uma ciência de natureza biológica ou física. Entende-se que as circunstâncias culturais reais presentes em uma sociedade, que também é continuamente sujeita a transformações, atravessam as necessidades, gostos e aspirações dos participantes do processo de provisionamento econômico.

Ademais, se a tecnologia é um fator considerado como *dado* na abordagem robbinsiana, para os institucionalistas ela se constitui em um elemento fundamental da investigação econômica. Conforme apontam Stabile e Dodge (1987: p. XII) a respeito da perspectiva gruchyana, a tecnologia determina o limite ou o alcance das opções no processo de provisionamento social.

Assim, a economia institucional se atribui ao papel de explicar a natureza do mundo econômico a partir de uma perspectiva culturalista. Tarefa que tem como objetivo a geração de instrumentos que permitam realizar um planejamento do processo econômico pela sociedade. Só assim entende-se ser possível uma melhor utilização das potencialidades produtivas para o atendimento das necessidades humanas.

Na leitura de Gruchy, uma importante diferença entre as metodologias ortodoxa e institucional reside no grau de abstração que cada uma utiliza para construir seu sistema teórico. A primeira teria uma natureza “idealística”, pois o grau de abstração e o reducionismo realizados em torno de aspectos do mundo abstrairiam aspectos fundamentais da realidade econômica. Assim, o sistema econômico passaria a ser visto a partir de modelos cujos aspectos encontrariam apelo em um mundo abstrato e idealizado. Gruchy destaca que tal idealização se

estende até um ponto em que os dados da realidade social apresentem um equilíbrio estático como entidade última e fundamental⁸⁶.

Ainda que também pratique um certo reducionismo, Gruchy entende que a economia institucional não iria tão longe com isso. De modo que ela seria mais “realista”. O reducionismo que ela se prestaria a fazer seria aquele que confluiria com a filosofia evolucionária. Conforme destaca Gruchy (1947, p. 2), os institucionalistas carregam seu reducionismo dos dados do mundo real apenas até o ponto em que um processo histórico-cultural dinâmico é considerado a entidade final.

Além disso, é importante destacar que o institucionalismo não se basearia em uma mera coleta e arranjo de dados típica de um historicismo descritivo puro. Na verdade, a economia institucional se vale de construções teóricas. Quando Veblen trata de emulação social, ou quando Ayres remete a valores cerimoniais, para ficar em dois exemplos, é importante considerar que ambos estão tratando de categorias teóricas. Esse aspecto é importante. Como relatado, os institucionalistas adotam a filosofia de Dewey, James e Peirce. De modo que embora não desenvolvam uma teorização do tipo estrutural e bem integrada aos moldes dos “economistas do equilíbrio”, eles se enveredam em teorizações de outro tipo. Privilegiam esquemas que abordam mais o aspecto funcional, em detrimento do estrutural. Contexto em que aspectos ligados a fluidez, pluralismo, mudança e dinamismo ganham relevância.

Portanto, o ponto de partida da investigação institucional é um processo econômico dinâmico e em evolução. Só a partir de um entendimento satisfatório dessa emergência, enquanto evolução tecnológica e cultural cumulativa, que a investigação institucional se volta para as partes que a compõem. Assim, a significância das partes integrantes, ou de alguma interação específica entre elas, é extraída de sua relação com esse todo em movimento.

Com isso, a perspectiva institucional vai na contramão do que do método “aditivo” utilizado por alguns expoentes da ortodoxia, como Marshall, por exemplo. Gruchy (1947, p. 45-6) avalia que Marshall toma, primeiramente, noções idealizadas de agentes individuais, tais como uma firma ou um consumidor representativo, e o

⁸⁶ A respeito dessa idealização ortodoxa, Gruchy (1947, p.2) pontua: “[t]he ultimate reality is a static, unchanging world that is most readily grasped through the use of the power of abstract reasoning”.

entendimento do sistema econômico passa então a ser realizado a partir do somatório dessas noções isoladas. Nesse contexto, a questão aditiva se associa também à trajetória epistemológica do pensamento ortodoxo. Tomando como exemplo a noção de competição perfeita, o caminho em direção a um entendimento que se pretende mais realista do sistema econômico ocorre a partir de incrementos, envolvendo, de maneira sequencial, agentes monopolistas ou oligopolistas, por exemplo, sendo que estes são considerados desvios ou aspectos incidentais à lógica competitiva inicial. Assim, a atribuição de maior realismo na perspectiva ortodoxa é feita por etapas, tendo como ponto de partida sempre uma noção idealizada mais abstrata. Já no entendimento dos institucionalistas, a significância da totalidade em si extrapola o que se poderia entender como o somatório dessas partes. Essa totalidade carrega uma significância em si mesma e não pode ser alcançada a partir de uma lógica incremental de desvios em relação a uma construção estática da realidade.

Outra questão importante está ligada à rejeição que os institucionalistas fazem a respeito de qualquer interpretação que entenda o processo histórico como sendo algo amparado em algum tipo de lei natural, ou em interpretações materialistas que resultem em uma determinada caracterização institucional inevitável.

Ainda que reconheçam que o desenvolvimento institucional seja passível de imprevisibilidades, isto é, que apresentem desdobramentos que não sejam necessariamente oriundos de uma deliberação prévia orientada especificamente para tal, os institucionalistas entendem o processo histórico como obra do ser humano. E como tal, ele também se torna passível de ser moldado pelo ser humano. A esse respeito, Gruchy (1947, p. 429) assim relata as críticas que Rexford Tugwell direciona às interpretações do processo histórico de cunho idealista e materialista, muito em voga no pensamento econômico do século XIX⁸⁷:

⁸⁷ Conforme pontua Gruchy (1947, p. 428), o cunho idealista estaria ligado à noção de que o desenvolvimento social não seria afetado pela inteligência do ser humano, de modo que todo o processo cultural seria sujeito ao controle de uma força transcendental ou ordem divina. Uma das consequências dessa metafísica é a noção de que o progresso econômico e social seria inevitável. Em segundo lugar, essa noção idealista impingiria uma maior aceitação do status quo. "This is so because the forces that are directing the evolution of society are held to be omniscient, and any endeavor of mankind's part to alter the course of the things would be hardly more than an exhibition of effrontery in the face of cosmic reason" (GRUCHY, 1947, p. 428). Já em relação a materialista, que embora não se paute em uma noção de razão transcendental para explicar o processo histórico,

Whatever “reason” is found in the historical process is the collective reason with which mankind has been endowed. Furthermore, the material factor in cultural development is no longer to be taken as all-embracing in its importance. Instead, it is to be regarded as something with which we must reckon and which may set limits to the application of collective human intelligence, but which is nevertheless subject to modification by the human will-in-action.

Gruchy também explora esse aspecto envolvendo a interpretação do processo econômico enquanto fruto da agência humana a partir do conceito commonsiano de “futuridade”. Considerando como o ponto mais importante que distingue a economia coletiva de Commons da economia tradicional dos economistas do século XIX, Gruchy (1947, p. 230-2) avalia que a futuridade está ligada ao aspecto volitivo que envolve à deliberada manipulação dos recursos por agenciamentos coletivos⁸⁸. E como resultado da consideração acerca da futuridade como conceito unificador, Gruchy (1947, p. 232) afirma que Commons substitui os conceitos metafísicos de “razão divina”, de John Locke, e “mão invisível”, de Adam Smith, por algo objetivo e sujeito ao tratamento científico.

Esse contexto do institucionalismo de Gruchy em que o sistema econômico é aberto (entendido como obra do ser humano e de caráter emergente), perfazendo uma abordagem integralmente associada ao propósito de realizar um planejamento econômico de controle social com vistas a melhorar as condições da população no futuro, reúne características que acabam concedendo à economia de Gruchy um viés eminentemente futurista. Tal ponto é enfatizado na análise que Adams (1980) faz sobre o autor. Para Adams (1980, p. 8), se Gruchy caracteriza cada tipo de ciência econômica promovida pelos institucionalistas que analisa com uma alcunha especial, tal como a economia “coletiva” de Commons, ou a economia “social” de Clark, seria possível realizar o mesmo expediente sobre a ciência econômica de

Gruchy relata que ela desenvolve uma leitura que a explicação estaria em algumas mudanças fundamentais das condições materiais que, uma vez iniciadas, se tornam cumulativas e frequentemente alteram toda a superestrutura cultural. Assim, tal como a idealista, a interpretação materialista leva a uma concepção de inevitabilidade, uma vez que as leis fundamentais de alteração da economia operam supostamente de maneira independente da humanidade.

⁸⁸ “As economic conditions change, expectations concerning future production and consumption come to reflect these changing conditions. Future time is thus continuously revealing itself in market prices, capital values, and money or debt markets. Since futurity is continually objectifying itself in this manner it can be scientifically handled by the economist who deal with the objective realities of the whole economy” (GRUCHY, 1947, p. 232).

Gruchy. E neste caso, ainda que poderíamos ser levados a pensar no termo “holístico” para caracterizar a economia de Gruchy, Adams qualifica que Gruchy não seria o único a realizar tal abordagem⁸⁹. De modo que a denominação mais adequada, aquela que seria mais específica sobre a natureza e o escopo de suas investigações, seria a de “economia futurista” de Allan Gruchy (ADAMS, 1980, p. 8).

Gruchy differs from many institutionalists in his construal of what one does with the core concept of economic evolution in evolutionary economics. He agrees completely that the economic system is evolving, but he is not concerned with where the system has been - what it has looked like - in the past. Ayres, Veblen, Polanyi, and Commons spring to mind at once as institutionalists who were deeply interested in historical analysis. Yet Gruchy spends little or no time in any of his writings on the past. He is not even especially concerned with the details of present economic organization. But he is vitally interested in where the economic system is going... (ADAMS, 1980, p. 8)

Por fim, é importante considerar alguns aspectos envolvendo a leitura institucionalista a respeito da relação entre fins e meios, tão cara à definição de ciência econômica promovida por Robbins. Para os institucionalistas, não é possível realizar uma distinção muito clara e nítida entre fins e meios. Os institucionalistas não apenas rejeitam uma perspectiva que considera os desejos dos agentes econômicos ou o estado das artes tecnológicas como fatores dados. Na estrutura teórica mais dinâmica da economia institucional, o fim em uma situação específica pode, ao mesmo tempo, representar o papel de meio para se atender outro fim dentro de um horizonte temporal maior. Além disso, o próprio avanço da tecnologia enquanto meio para atingir certos fins acaba por desvelar necessidades e desejos antes não imaginados. Assim, a perspectiva institucional expõe uma lógica que é particularmente importante para a atividade de controle social pretendida pelos institucionalistas. Se para a ortodoxia são os fins que determinam os meios, no pretendido planejamento econômico sob a ótica institucional, faria sentido pensar na importância de uma lógica no sentido inverso: os meios determinando os fins. Sendo

⁸⁹ Tal como disposto pelo próprio Gruchy, que atribui o holismo metodológico a todos os institucionalistas destacados em sua obra de 1947, por exemplo.

que os próprios fins também são submetidos a investigações e escrutínio do economista.

Diante do exposto, vale destacar que Gruchy não considera os instrumentos teóricos desenvolvidos pela ortodoxia como inadequados. Pois eles atenderiam à base filosófica inculcada no entendimento que esses economistas têm a respeito do sistema econômico. O que Gruchy reprova é justamente essa base filosófica. Gruchy descarta a significância de um entendimento das dinâmicas de provisionamento social pautado em uma concepção estática e baseada em um nível de abstração que desconsidera aspectos cuja relevância seria fundamental.

6 CONCLUSÃO

A definição elaborada por Gruchy é reflexo do paradigma processual associado à fundamentação filosófica da economia institucional. Em outras palavras, a investigação a respeito do provisionamento social deve ser baseada em uma realidade emergente em contínua transformação. Tal quadro repercute também na metodologia. O provisionamento social é pensado a partir de uma leitura menos abstrata da realidade. As categorias teóricas ligadas a firmas e a consumidores não sofrem a idealização característica da perspectiva robbinsiana, por exemplo. Além disso, essa leitura da realidade é envolvida em um holismo metodológico, que busca olhar para vários aspectos da realidade e tratá-los de maneira interrelacionada.

Nesse contexto, uma investigação dos estados das artes da tecnologia e da capacidade produtiva é de importância fundamental para qualquer investigação a respeito da abundância e da provisão de bens e serviços para a população. Na perspectiva institucional, isso corresponderia a investigar a base potencial de recursos econômicos a partir da qual os valores da sociedade seriam tratados. Nesse sentido, conflitos e agenciamentos coletivos diversos assumem uma dimensão cultural de primeira importância. Principalmente porque o processo de provisionamento social na moderna economia americana é entendido a partir de uma leitura em que as grandes corporações se situam em uma posição de relativo controle dos recursos econômicos. Tal predomínio, que no moderno capitalismo americano repercute no ordenamento e estruturação do sistema econômico em torno dos *vested interests*, só seria rivalizado com a consecução de um

planejamento econômico de bases democráticas. Diante desse quadro, a ciência econômica exerceria um papel instrumental de primeira relevância, envolvendo uma investigação dos valores presentes e em emergência na sociedade.

Nesse sentido, a definição de economia elaborada por Gruchy, ocorrida quase um século após a publicação do primeiro livro de Veblen, resulta das evoluções metodológicas e conceituais ocorridas no institucionalismo ao longo desse período. Com a definição, Gruchy buscou dotar a economia institucional daquilo que lhe faltava: uma maturidade definitiva em torno dos “estados mentais” que os institucionalistas compartilham em suas investigações. Assim, a definição de Gruchy se prestaria a responder uma questão fundamental direcionada à economia institucional: para que estudar economia? Definir a ciência econômica como o estudo do processo de provisionamento social implica no exame da realidade econômica em seu caráter emergente, de modo a elaborar um conhecimento instrumental e assim contribuir para o melhoramento da vida.

Tal empreendimento se tornou possível a partir de uma série de desenvolvimentos teóricos que buscaram solucionar questões fundamentais. Entre elas, destaca-se a maneira pela qual o problema do bem-estar se tornaria passível de tratamento em bases objetivas, que contou com o desenvolvimento de uma lógica pautada em consensos, que por sua vez se associou a uma dinâmica experimental de resolução de conflitos de ordem democrática. Outro elemento importante foi a consecução de uma teorização que permitiu submeter os valores emergentes da sociedade a um tratamento científico.

Por fim, vale destacar que a definição de economia de Gruchy ocorreu na etapa final de um processo que, desde o seu início – materializado no primeiro livro de sua trilogia –, foi feito de maneira consciente e deliberada, seguindo o propósito de “reconstruir” a ciência econômica. Além disso, tal exercício foi feito tomando como método contribuições de vários outros autores. Com isso, é possível extrair uma “metalinguagem epistemológica” desse processo, na medida em que ele se destina a construir uma teorização a ser aplicada para a melhoria do processo vital em *bases democráticas*. O resultado alcançado por Gruchy seria diferente caso não tivesse se pautado explicita e predominantemente na contribuição de outros autores. Assim, a solidificação do amadurecimento filosófico e metodológico pretendida acaba promovendo o que pode ter sido também sua intenção desde o início: alcançar uma unidade epistêmica construída de maneira plural.

CONSIDERAÇÕES FINAIS DA TESE

O conteúdo apresentado nessa tese não se presta a apontar uma abordagem que seria mais adequada ou “vencedora” sobre a outra. Ainda que a ciência econômica de Gruchy possa ser considerada mais abrangente ou realista do que a de Robbins, ou que esta seja mais universal e passível de generalização do que aquela, o mais seguro seria considerar que cada uma das duas abordagens se presta melhor aos seus próprios objetivos.

Visando a realização de algumas comparações entre as ciências econômicas que foram analisadas na tese, o Quadro 7 adiante apresenta as características da ciência de Robbins e de Gruchy em torno de alguns aspectos, tais como: a orientação de cada ciência; o propósito; o foco da análise; a preconcepção filosófica; a caracterização do sistema econômico; a *guidance* do sistema econômico; o *locus* do valor; a expressão do valor; a perspectiva psicológica; os fatores por trás do comportamento; a forma como são consideradas as necessidades e os fins humanos; a relação entre fins e meios; e a função da moeda.

QUADRO 7 - Comparação entre as Ciências Econômicas de Robbins e Gruchy

ITEM	ROBBINS	GRUCHY
Orientação	Escassez	Abundância
Propósito final	Predizer e explicar variações econômicas	Melhorar a vida das pessoas
Foco da análise	Relação entre indivíduos e meios	Relação entre os indivíduos
Preconcepção filosófica	Equilíbrio estático	Processo emergente
Caracterização do sistema econômico	Fechado	Aberto
"Guidance" do sistema econômico	Consumidor soberano	Lucratividade
Locus do valor	Subjetividade acionada por introspecção	Cultura (processo cultural dinâmico)
Expressão do valor	Mercado	Teste científico
Perspectiva metodológica	Subjetivismo ou individualismo metodológico	Holismo metodológico
Comportamento	Racionalidade	Racionalidade + Instintos + Hábitos
Necessidades humanas	Fator exógeno	Fator endógeno
Relação entre fins e meios	Como se estabiliza em um ponto no tempo	Como evoluem e se transformam
Função da moeda	Meio de troca	Meio de troca e fim em si mesmo

Fonte: o autor (2021)

Na sequência, as categorias elencadas no quadro acima serão discutidas de maneira breve.

a) Escassez versus Abundância

As duas abordagens possuem muitas diferenças, como fica claro a partir de uma apreciação do Quadro 7 acima. Mas se existe um fator que torna mais fácil o entendimento do que faz uma ciência caracterizar-se como sendo ligada à escassez e a outra à abundância, talvez este fator seja a forma como as duas abordagens tratam a questão da tecnologia e da potencialidade de oferta.

Ao não considerar esse aspecto no *subject-matter* da ciência econômica, tratando-o como um subproduto das decisões individuais de consumo, Robbins automaticamente transforma a ciência econômica em uma ciência dos mercados. Pois ao entender a escassez a partir da renúncia individual, o pré-requisito básico de um fator para ser considerado objeto de investigação da ciência econômica é que

seja cobrado um preço pela sua posse ou usufruto. Em termos práticos, é esta característica que faz com que um bem ou serviço seja passível de uso alternativo. Em outras palavras, a ciência da escassez de Robbins trata do que é valorado nos mercados. Nesse contexto, o oposto também é verdadeiro. Pois se algum bem ou serviço não tem valor no mercado, isso é um reflexo direto da posição não muito favorável que ele ocupa nas escalas de preferências dos indivíduos.

Já a leitura de Gruchy acerca da abundância pode ser entendida a partir do que se constitui no principal problema econômico na sua opinião: o desajuste entre a capacidade produtiva das nações desenvolvidas e o provisionamento de bens para a população. A tecnologia e os recursos produtivos excederiam, em sua opinião, o que seria necessário para prover o sustento da população, mas sem, no entanto, fazê-lo. De modo que dirigir o foco da ciência econômica para aspectos ligados à tecnologia e à capacidade produtiva constitui-se em uma tarefa de primeira importância. A partir de uma leitura histórico-cumulativa, Gruchy considera que os *vested interests* lograram, por meio de atividades organizacionais, exercer um controle coletivo sobre a potencialidade produtiva. De modo que a escassez não é tomada como um aspecto dado. Na verdade, a forma como ela é institucionalizada nos mercados corresponde a um subproduto de uma abundância.

b) Propósito Final da Ciência Econômica

A função que cada um dos dois proponentes atribui à sua ciência econômica é um fator de primeira importância para entender as diferenças existentes entre as duas abordagens. Visando promover uma ciência destituída de valores normativos, para Robbins uma ciência pura e de aplicação universal em economia seria capaz de oferecer uma teorização de equilíbrio e de variações em torno desse equilíbrio. Desse modo, seria possível ao investigador explicar e prever variações de determinadas “quantidades econômicas”, entendidas como subproduto do comportamento dos indivíduos diante da escassez de meios que poderiam servir para atender a fins alternativos.

Já para Gruchy, seria possível estabelecer uma ciência econômica que assumisse a função de servir ao propósito de melhorar a vida das pessoas. De modo que além de analítica, a ciência econômica teria um caráter instrumental. Tal necessidade é justificada a partir de um entendimento sobre o sistema econômico

onde um regime pautado no *laissez-faire* deixa de funcionar satisfatoriamente como solucionador de conflitos relativos à alocação de bens, bem como de dar vazão às potencialidades de provisionamento que a tecnologia passou a oferecer. Nesse sentido, a ciência econômica assume a responsabilidade de investigar os elementos que constituem os valores dos indivíduos e da sociedade que não estão sendo contemplados pelos mercados. E como tal, ela se envolve na interpretação das instituições sociais, entendidas como sendo moldadas e gestadas deliberadamente por indivíduos, o que também lhes tornam passíveis de serem alteradas por um controle social.

c) Foco da Análise

Na ciência econômica de Robbins, o foco da análise reside na relação entre indivíduos e os meios para satisfazer seus fins. Os usos alternativos que os meios adquirem são percebidos pelos indivíduos, restando a estes escolher aquele que seria mais econômico para o atingimento dos seus fins. Com isso, as relações humanas, ou entre o indivíduo e a cultura que o cerca, não assumem nenhuma importância teórica. A análise recai sobre o indivíduo enquanto ente isolado.

Já na ciência econômica de Gruchy, o foco é tirado da relação entre indivíduos e meios e é dirigido à interação que ocorre entre os próprios indivíduos. É a partir do convívio em sociedade, cujas características são entendidas de forma emergente a partir de um processo histórico-cumulativo, que as transações econômicas são interpretadas. Nessa perspectiva, a atenção é voltada ao fato de os indivíduos viverem em sociedade, onde ocorre uma dinâmica de aprendizagem. Isso vale tanto para questões relativas ao sustento, contexto permeado pela herança de hábitos de agir e de pensar, como para a construção de necessidades e significados culturais.

d) Preconcepção Filosófica

Na ciência econômica de Robbins, a metafísica-base, isto é, aquela que representa o nível de abstração sobre o qual o esquema teórico é erigido, corresponde à noção de equilíbrio estático. Este funciona como o resultado de uma “radiografia” do sistema econômico em um determinado momento do tempo, onde

são retratados os desdobramentos de determinadas “quantidades econômicas” resultantes das escolhas dos indivíduos em um ambiente de mercado. Importante destacar nesse contexto que, para Robbins, o equilíbrio econômico seria destituído de qualquer conotação normativa. Na verdade, ele se constituiria em uma ferramenta analítica sobre a qual seria possível erigir uma teorização pura que capacitasse o economista em suas tarefas de predizer e explicar as variações em torno desse equilíbrio.

De maneira antagônica à ciência robbinsiana, a ciência econômica de Gruchy adota como concepção básica uma noção de *processo emergente*. A forma como a sociedade realiza a provisão de bens e serviços é apreendida a partir de uma sistemática processual e evolucionária. Tal característica deriva do próprio comportamento econômico dos indivíduos, que repercute tanto hábitos arraigados e herdados de gerações anteriores, como também aspectos ligados à futuridade, isto é, ao fato de indivíduos e grupos anteciparem e especularem acerca do horizonte temporal adiante para realizarem suas transações. Portanto, entende-se que o comportamento de indivíduos e agrupamentos coletivos atravessa e é atravessado pelas ininterruptas mudanças tecnológicas e institucionais que tomam corpo na sociedade.

e) Caracterização do Sistema Econômico

O sistema econômico da perspectiva de Robbins, pautado em uma situação de equilíbrio ocorrendo em um determinado momento do tempo, pode ser caracterizado como “fechado”. Essa é uma caracterização que parte do próprio Gruchy, como evidenciado na seção 2.4 do segundo capítulo. O sistema robbinsiano seria fechado porque é entendido como ocorrendo em apenas um instante no tempo, e sob o qual são operadas forças auto corretoras que estão sempre buscando o estabelecimento de um equilíbrio econômico. Nesse sistema, não há espaço teórico para transformações institucionais que mudem sua lógica, e tampouco para custos não pagos. Na perspectiva de Robbins, o sistema econômico e o mercado se confundem. Se algo não tem preço, então automaticamente deixa de ser um fenômeno econômico. Como consequência, a escassez é definida em termos de propriedade, o que, conforme destaca Champeyrache (2014, p. 628), os

mercados acabam sendo legitimados *ex post*, qualquer que seja o resultado gerado por ele.

Já Gruchy trabalha com um sistema econômico aberto, onde são enfatizadas as características que o levam a se transformar. As transformações tecnológicas e institucionais em emergência são capazes de alterar a própria estrutura teórica acerca do funcionamento desse sistema econômico. Assim, a teorização em torno do sistema econômico aberto não assume um status universal e tampouco atemporal. Além disso, os mercados são apenas um componente desse sistema econômico aberto, sobrando espaço para atividades extra mercado, custos não pagos e valores sociais não realizados.

f) Direcionamento ou *Guidance* do Sistema Econômico

Na ciência econômica de Robbins, o consumidor é entendido como a razão de ser do sistema econômico. É a partir de suas vontades que são erigidas as mais variadas etapas envolvendo a oferta de bens e serviços. Também é a partir dos seus anseios que são operadas as flutuações econômicas em torno de diferentes equilíbrios. De modo que a estrutura de preços relativos em um determinado momento do tempo é subproduto da interação entre as escalas de preferências dos consumidores. Nesse contexto, é importante considerar que o direcionamento do sistema econômico através das preferências dos consumidores constitui-se em um aspecto não contemplado pela própria ciência, uma vez que os fins são dados. Além disso, os fins acabam tomando forma nas próprias transações de mercado, quaisquer que sejam as características deste mercado. O importante é a ordem de preferência dos indivíduos diante do que lhes é apresentado tanto a respeito do leque de bens e serviços, como das opções de ganho do sustento. Tal quadro atribui um apelo legitimador ao próprio mercado, pois ir contra os seus desdobramentos acaba significando ir contra os desejos e as vontades das pessoas.

Já na ciência de Gruchy, a *guidance* do sistema econômico é operada pelos gestores das grandes corporações. Os desejos dos consumidores são substituídos pela lucratividade e pelo asseguramento de fluxos financeiros para aqueles que detêm o poder de exercer um controle sobre o sistema econômico. Assim, não há nada que garanta que os desdobramentos dos mercados reflitam os valores dos consumidores e da sociedade. Aqueles que conseguem gerir os preços, o

fornecimento e as vontades dos consumidores acabam detendo também o poder de provocar uma determinada configuração de escassez que não repercute necessariamente a tecnologia e a capacidade produtiva disponível.

g) *Locus* do Valor

O *locus* do valor da ciência econômica de Robbins, isto é, a localidade onde a percepção a respeito do valor toma forma, é a subjetividade do indivíduo. Fator que só pode ser acessado via introspecção pelo próprio indivíduo. Tal questão é essencial para o descarte que Robbins realiza em torno da cientificidade de análises que visam realizar uma comparação interpessoal de utilidade, ou promover uma leitura em torno da desejabilidade de realização de políticas públicas voltadas à melhoria do bem-estar da população que não envolvam as vontades dos consumidores. Na perspectiva de Robbins, nada garantiria que elementos valorados pelo economista ou pelo gestor de política pública também coincidam com o que seria valorado pelos consumidores.

Já na ciência de Gruchy, o espaço onde o valor se manifesta é a própria cultura, entendida como um processo em constante transformação. A perspectiva de Gruchy não nega que o indivíduo possua necessidades que se manifestem a partir de sua subjetividade. Mas a própria subjetividade dos indivíduos não é tida como algo autônomo do ambiente externo no qual esses indivíduos estão inseridos. De modo que a própria forma como certos desejos mais amplos se manifesta, como de se alimentar, se vestir ou se relacionar socialmente, é construída pela cultura. Isso significa que o comportamento cotidiano dos indivíduos sofre influência direta do meio que o envolve, a partir da evolução cumulativa da tecnologia e das transformações institucionais. Esse aspecto da ciência econômica de Gruchy acaba justificando sua maior abrangência, exigindo que ela seja aberta a desenvolvimentos que ocorrem em outros campos do conhecimento, tais como na sociologia, psicologia, antropologia, entre outros.

h) Expressão do Valor

Na ciência de Robbins, as interações das escalas de valor dos indivíduos diante da escassez é expressa no mercado. A interação dos indivíduos em um

ambiente de mercado resulta em um equilíbrio geral, de modo que a escassez repercute em uma composição de preços relativos e de quantidades de bens e serviços produzidos em um determinado momento do tempo.

Já a ciência econômica de Gruchy promove uma investigação sobre o valor baseada em testes científicos submetidos ao propósito de enobrecimento ou valorização do processo vital da sociedade. Nessa visão, é possível que algumas escalas de preços não repercutam proporcionalmente aquilo que a ciência econômica assume como objetivo. A abordagem de Gruchy não visa descartar o sistema de preços. Apenas entende que podem existir fatores valorados pela sociedade, ou custos arcados por esta, que não são contemplados nos preços. Na observância de distorções do tipo, ela entende que a abundância estaria sendo negada. De modo que sua ciência assume um papel instrumental na geração de uma convergência maior entre os preços e os valores dos indivíduos e da sociedade.

i) Perspectiva metodológica

A abordagem de Robbins se vale de um subjetivismo ou individualismo metodológico, promovendo uma interpretação da economia baseada no comportamento de um agente individual. O que não equivale a dizer que Robbins estaria assumindo que os fenômenos sociais pudessem ser reduzidos ao comportamento do indivíduo. Robbins apenas acredita que este seria o melhor ponto de partida para as ciências econômicas. A partir de uma inovação tecnológica ou alteração de uma lei que promova um ajuste nas condições iniciais de escassez, por exemplo, os efeitos dessas mudanças sobre as condições de equilíbrio são analisados através de deduções lógicas em torno de comportamento de agentes atomizados que acabam representando um universo maior de agentes. Assim, é a partir de uma extensão feita do comportamento desse agente representativo a todos aqueles que ele representa que as alterações nas configurações de equilíbrio são entendidas.

Já Gruchy defende uma perspectiva amparada no holismo metodológico, tido como uma grande contribuição de Gruchy para o pensamento econômico. Tendo como ponto de partida uma leitura da sociedade como um todo emergente, o holismo atribui a significância de cada parte que o constitui a partir de sua influência

nesse todo em constante evolução. De modo que a soma das partes não alcançaria o entendimento do todo. Nesse sentido, o holismo se associa ao entendimento de que o processo cultural de valoração transcende as operações mercadológicas. De modo que os valores econômicos não poderiam ser compreendidos através de uma soma dos comportamentos das famílias, consumidores ou firmas. Por trás dos preços, o holismo metodológico reconhece que existem fatores políticos, culturais, tecnológicos e legais. Na verdade, o mercado corrente dependeria de aspectos políticos assentados em estruturas de poder que compelem a estrutura institucional da sociedade a assumir uma determinada configuração específica. Nesse sentido, o holismo metodológico está intrinsecamente associado à consideração da economia enquanto uma ciência cultural. O que está em jogo é a necessidade de investigar as maneiras como os valores da sociedade emergem e moldam o funcionamento do sistema econômico. Conforme destaca Klein (1980), a partir do holismo metodológico, a ciência econômica substitui o foco, antes direcionado para questões alocativas, para aspectos ligados a valoração. A ciência econômica torna-se uma ciência do valor.

j) Comportamento Econômico

Por trás da definição de ciência econômica de Robbins, assume-se por hipótese que o indivíduo tem total racionalidade das alternativas de utilização dos meios que renuncia. De modo que o comportamento dos indivíduos é integralmente pautado na racionalidade.

Alternativamente, a ciência menos abstrata de Gruchy promove uma leitura do comportamento econômico como pautada em outras questões que não apenas a racionalidade, como os instintos e os hábitos. Seriam estes dois fatores que explicam, por exemplo, a influência que os consumidores sofrem do aparato propagandístico da grande corporação, bem como o fato de muitos indivíduos e empresas não se agenciarem coletivamente, a despeito de isso acabar sendo, em certos casos, o mais racional a se fazer. Isso equivale a dizer que, para Gruchy, os indivíduos, munidos de fins, não nutrem uma completa racionalidade em torno dos meios alternativos que rejeitam.

k) Necessidades Humanas

Conforme disposto na própria definição, os fins econômicos da ciência robbinsiana são dados. O economista enquanto cientista não teria nada a dizer sobre isso. Para Robbins, essa questão recairia em outros campos do conhecimento, como a sociologia, a ciência política ou até mesmo do ramo da “arte” da economia, mas não da ciência econômica. Pois não haveria como o investigador acessar a subjetividade dos indivíduos e testar ou verificar seus fins. Procedimento este que seria essencial para um tratamento em economia desprovido de valores normativos.

Já para Gruchy, uma consideração objetiva a respeito dos anseios dos indivíduos e da comunidade constitui-se em um dos fatores que mais diferenciam sua ciência daquela promovida por Robbins. Nesse contexto, a ciência cultural de Gruchy, que assume a tarefa de tornar endógenos esses fins, parte do próprio entendimento da natureza humana e do funcionamento do sistema econômico. A natureza humana não é meramente contemplativa e reativa à escolha de meios. Estes, por sua vez, tampouco seriam disponibilizados aos indivíduos de forma alheia aos agenciamentos individuais e coletivos. Na ciência de Gruchy, a natureza humana é criativa, propositada e potencialmente manipuladora de meios e fins. Caracterização esta que se ambienta em um sistema econômico onde opera uma expressiva heterogeneidade de poder entre os mais diferentes agentes individualizados e coletivizados. Nesse contexto, uma investigação a respeito dos fins é fundamental para um melhor entendimento dos conflitos existentes no sistema econômico.

l) Relação entre Fins e Meios

Na teoria do equilíbrio e das variações de Robbins, o propósito central acerca da relação entre fins e meios é determinar como ela se estabiliza em um ponto no tempo. Tal aspecto está intimamente associado à concepção filosófica baseada em um equilíbrio estático. É a partir dessa estabilização em um ponto no tempo que Robbins julga ser possível extrair, cientificamente, informações relevantes a respeito das quantidades econômicas investigadas.

Já na ciência econômica promovida por Gruchy, o primeiro aspecto que merece consideração é que essas duas categorias teóricas, fins e meios, não são passíveis de uma separação nítida. Assim, não é garantido que são os primeiros que determinariam a escolha dos últimos. Na verdade, em um processo evolucionário e dinâmico, o que é o fim em uma certa escolha de um indivíduo ou grupo pode acabar representando um meio econômico em uma atividade subsequente. Sendo que a própria descoberta de novos meios acaba descortinando fins anteriormente não imaginados. Até o próprio objetivo ligado à investigação dos valores abre espaço para entender essa lógica inversa, isto é, com os meios servindo à investigação sobre os fins. De modo que antes de determinar como a relação entre meios e fins se estabilizam em um momento no tempo, a ciência de Gruchy se preocupa é com as formas com as quais essas duas categorias evoluem e se transformam no processo de provisionamento social atravessado pela cultura.

m) Função da Moeda

Por fim, vale destacar um aspecto não tratado anteriormente e que marca uma distinção complementar entre as duas ciências econômicas a respeito de uma questão importante que se faz presente nas discussões de natureza metodológica: a função que a moeda assume. De acordo com Robbins (1932, p. 30), ganhar dinheiro não seria um fim em si mesmo, mas meramente um meio que permite ao indivíduo que o detém trocá-lo por outros bens em um momento subsequente. Os bens e serviços sim se constituiriam em fins dos indivíduos. Essa consideração é importante porque se por um lado contribui para uma ciência baseada em um equilíbrio geral de natureza estática, por outro ela pode acabar representando uma inferência direta do investigador sobre os fins dos indivíduos, o que se constituiria em uma espécie de contradição ou “furo” da sua abordagem. Afinal, garantir que os indivíduos não nutrem o fim de perseguir o acúmulo de dinheiro, sem necessariamente intencionar trocá-lo por uma mercadoria em um momento subsequente, sugere uma interferência do cientista no esquema de valores que a princípio seria acessado apenas por meio da subjetividade dos indivíduos.

Já na ciência econômica de Gruchy, além de servir como meio de troca, a moeda também representa um fim em si mesmo. Tal aspecto está intimamente ligado ao acúmulo pecuniário servir aos propósitos de emulação social, bem como à

própria *guidance* do sistema econômico se associar à busca por lucros e asseguramento de fluxos financeiros por parte das grandes corporações.

REFERÊNCIAS

- ADAMS, John. The Writings of Allan G. Gruchy. In: **Institutional Economics**. Springer, Dordrecht, 1980. p. 3-18.
- ADAMS, John; DYER, Alan W. Capitalism without capitalists: the comparative economics of Allan G. Gruchy. **Journal of Economic Issues**, v. 25, n. 2, p. 393-400, 1991.
- ALMEIDA, Felipe; CAVALIERI, Marco. Understanding Clarence Ayres's criticism of an emerging mainstream and birthing institutionalism through the 1930s Ayres-Knight debate. **Journal of the History of Economic Thought (Cambridge University Press)**, v. 42, n. 3, 2020.
- AYRES, Clarence Edwin. **Theory of economic progress**. 1944.
- BACKHOUSE, Roger E. Sidgwick, Marshall, and the Cambridge School of Economics. **History of political economy**, v. 38, n. 1, p. 15-44, 2006.
- BACKHOUSE, Roger E.; MEDEMA, Steve G. Defining economics: the long road to acceptance of the Robbins definition. **Economica**, v. 76, p. 805-820, 2009a.
- BACKHOUSE, Roger E.; MEDEMA, Steven G. Robbins's Essay and the Axiomatization of Economics. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 31, n. 4, p. 485-499, 2009b.
- BACKHOUSE, Roger E.; MEDEMA, Steven G. Retrospectives: On the definition of economics. **Journal of economic perspectives**, v. 23, n. 1, p. 221-33, 2009c.
- BERRY, Christopher J. Adam Smith's "Science of Human Nature". **History of Political economy**, v. 44, n. 3, p. 471-492, 2012.
- BIRKEN, Lawrence. From macroeconomics to microeconomics: the marginalist revolution in sociocultural perspective. **History of Political Economy**, v. 20, n. 2, p. 251-251, 1988.
- BLAUG, Mark. **Economic theory in retrospect**. Cambridge university press, Fourth Edition, 1985.
- BLAUG, Mark; MARK, Blaug. **The methodology of economics: Or, how economists explain**. Cambridge University Press, 1992.
- CHAMPEYRACHE, Clotilde. Artificial scarcity, power, and the Italian Mafia. **Journal of Economic Issues**, v. 48, n. 3, p. 625-640, 2014.
- CHERNOMAS, Robert. Keynes on post-scarcity society. **Journal of Economic Issues**, v. 18, n. 4, p. 1007-1026, 1984.

- CLARK, Charles MA. Wealth and poverty: on the social creation of scarcity. **Journal of Economic Issues**, v. 36, n. 2, p. 415-421, 2002.
- COATS, A. W. The Economic and Social Context of the Marginal Revolution of the 1870's. **History of Political Economy**, v. 4, n. 2, p. 303-324, 1972.
- COLANDER, David. What was "it" that Robbins was defining?. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 31, n. 4, p. 437-448, 2009.
- COUTINHO, Maurício Chalfin. **Lições de economia política clássica**. São Paulo: Hucitec, 1993.
- COMIM, Flavio. The common sense of political economy of Philip Wicksteed. **History of political economy**, v. 36, n. 3, p. 475-495, 2004.
- DAVIS, John B. Robbins, textbooks, and the extreme value neutrality view. **History of political economy**, v. 37, n. 2, p. 191-196, 2005.
- DE VROEY, Michel. The transition from classical to neoclassical economics: a scientific revolution. **Journal of Economic Issues**, v. 9, n. 3, p. 415-439, 1975.
- DEGREGORY, Thomas. Resources are not; they Become. **Journal of Economic Issues**, v. 21, n. 3, p. 1241-1263, 1987.
- DILLARD, Dudley. The contributions of Allan G. Gruchy to institutional economics. **Journal of Economic Issues**, v. 25, n. 2, p. 383-391, 1991.
- DOBB, Maurice. Economic theory and the problems of a socialist economy. **The Economic Journal**, v. 43, n. 172, p. 588-598, 1933.
- DOW, Sheila C. Interpretation: the case of David Hume. **History of Political Economy**, v. 34, n. 2, p. 399-420, 2002.
- DOW, Sheila C. David Hume and modern economics. **Capitalism and Society**, v. 4, n. 1, 2009.
- DRAKOPOULOS, S. A. Wicksteed, Robbins and the emergence of mainstream economic methodology. **Review of Political Economy**, v. 23, n. 3, p. 461-470, 2011.
- DUGGER, William M. Allan Gruchy's Theory of Economic Planning. **Journal of Economic Issues**, v. 25, n. 2, p. 401-408, 1991.
- DUGGER, William M.; PEACH, James T. **Economic abundance: An introduction**. Routledge, 2009.
- FALGUERAS-SORAUREN, Ignacio. Is robbins's definition necessarily imperialistic? the demarcation of economics in robbins's essay and the concepts of real and formal scarcity. **Lionel Robbins's essay on the nature and significance of g economic science**, p. 16, 2007.

FIASCHI, Davide; SIGNORINO, Rodolfo. Consumption patterns, development and growth: Adam Smith, David Ricardo and Thomas Robert Malthus. **European Journal of the History of economic thought**, v. 10, n. 1, p. 5-24, 2003.

FONER, Eric. **Reconstruction: America's Unfinished Revolution, 1863-1877**. Harper Collins, 2002.

GALBRAITH, John Kenneth. **A sociedade afluyente**. São Paulo, Livraria Pioneira, 1987.

GANEM, Angela. O mercado como ordem social em Adam Smith, Walras e Hayek. **Economia e Sociedade**, v. 21, n. 1, p. 143-164, 2012.

GILBERT, Geoffrey. Adam Smith on the nature and causes of poverty. **Review of Social Economy**, v. 55, n. 3, p. 273-291, 1997.

GOODWIN, Craufurd D. Economic man in the garden of Eden. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 22, n. 4, p. 405-432, 2000.

GRUCHY, Allan Garfield. **Modern Economic Thought: The American Contribution**. New York, Prentice-Hall, 1947.

GRUCHY, Allan Garfield. **Contemporary economic thought: The Contribution of Neo-Institutional Economics**. New York, Sentry Press, 1972.

GRUCHY, Allan Garfield. **The Reconstruction of Economics: an analysis of the fundamentals of Institutional economics**. New York: Greenwood Press, 1987.

HANDS, D. Wade. Effective tension in Robbins' economic methodology. **Economica**, v. 76, p. 831-844, 2009.

HAWTREY, Ralph George. **The economic problem**. 1926.

HOBSBAWM, Eric J. **The Age of Empire (1875–1914)**. New York: Vintage Books, 1989.

HODGSON, Geoffrey M. **How economics forgot history: The problem of historical specificity in social science**. Routledge, 2001.

HOWEY, Richard S. The origins of marginalism. **History of Political Economy**, v. 4, n. 2, p. 281-302, 1972.

HOWSON, Susan. The origins of Lionel Robbins's essay on the nature and significance of economic science. **History of Political Economy**, v. 36, n. 3, p. 413-443, 2004.

HUME, David. **A treatise of human nature: Being an attempt to introduce the experimental method of reasoning into moral subjects**. The Floating Press, 2009.

JAFFÉ, William. Menger, Jevons and Walras De-Homogenized. **Economic Inquiry**, v. 14, n. 4, p. 511-524, 1976.

JEVONS, W. S. A Teoria da Economia Política. Os Economistas. 1996.

KEYNES, John Neville. The Scope and Method of Political Economy, 1891 and Fourth. **Kitchener: Batoche Books**, v. 30, p. 30, 1999.

KEYNES, John Maynard. Economic possibilities for our grandchildren. In: **Essays in persuasion**. Palgrave Macmillan, London, 2010. p. 321-332.

KIRZNER, ISRAEL M. **The economic point of view**. Kansas City: Sheed and Ward, 1976.

KLEIN, Philip A. Economics: Allocation or Valuation?. **Journal of Economic Issues**, v. 8, n. 4, p. 785-811, 1974.

KLEIN, Philip A. Reagan's Economic Policies: An Institutionalist Assessment. **Journal of Economic Issues**, v. 17, n. 2, p. 463-474, 1983.

KLEIN, Philip A. A reconsideration of holistic economics. In: **Institutional Economics**. Springer, Dordrecht, 1980. p. 45-58.

LIEBHAFSKY, H. H. Allan Gruchy, Neoinstitutionalist. In: **Institutional Economics**. Springer, Dordrecht, 1980. p. 19-25.

MAAS, Harro. Disciplining boundaries: Lionel Robbins, Max Weber, and the borderlands of economics, history, and psychology. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 31, n. 4, p. 500-517, 2009.

MACLACHLAN, Fiona C. The Ricardo-Malthus debate on underconsumption: A case study in economic conversation. **History of Political Economy**, v. 31, n. 3, p. 563-574, 1999.

MATTOS, Laura Valladão de. A Economia Política como uma ciência autônoma: Um estudo sobre as contribuições metodológicas de John Stuart Mill. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 19, n. 4, 1999.

MATTOS, Laura Valladão de. Marshall e os críticos à economia política clássica. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 30, n. 2, p. 271-292, 2010.

MATTOS, Laura Valladão de. Os debates metodológicos na Inglaterra nas décadas de 1870 e 1880: o desafio historicista à economia política. **Anais**, 2019.

MENGER, Carl. **Princípios de Economia Política**, São Paulo, Nova Cultural, 1988.

MONGIN, Philippe. Value judgments and value neutrality in economics. **Economica**, v. 73, n. 290, p. 257-286, 2006.

- MOORE, Gregory. John Neville Keynes's solution to the English methodenstreit. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 25, n. 1, p. 5-38, 2003.
- O'BRIEN, Denis P. et al. Lionel Charles Robbins, 1898-1984. **Economic Journal**, v. 98, n. 389, p. 104-125, 1988a.
- O'BRIEN, Denis P. **Lionel Robbins**. Springer, 1988b.
- O'BRIEN, Denise P. Lionel Robbins and the Austrian connection. **Carl Menger and His Legacy in Economics**, v. 22, p. 155, 1990.
- OLIVEIRA, Thiago Dumont; SUPRINYAK, Carlos Eduardo. The nature and significance of Lionel Robbins' methodological individualism. **Economia**, v. 19, n. 1, p. 24-37, 2018.
- PAGANELLI, Maria Pia. Approbation and the desire to better one's condition in Adam Smith: When the desire to better one's condition does not better one's condition and society's condition.... **Journal of the history of economic thought**, v. 31, n. 1, p. 79-92, 2009.
- PANAYOTAKIS, Costas. Theorizing scarcity: neoclassical economics and its critics. **Review of Radical Political Economics**, v. 45, n. 2, p. 183-200, 2013.
- PANAYOTAKIS, Costas. **Remaking scarcity: From capitalist inefficiency to economic democracy**. London: Pluto, 2011.
- ROBBINS, Lionel. Mr. Hawtrey on the scope of economics. **Economica**, n. 20, p. 172-178, 1927.
- ROBBINS, Lionel. **An essay on the nature and significance of economic science**. London: MacMillan, 1932.
- ROBBINS, Lord. **Autobiography of an Economist**. Springer, 1971.
- ROBBINS, Lionel. **An Essay on the Nature and Significance of Economic Science**. 3rd Edition. 1984.
- ROBBINS, Lionel. Remarks upon certain aspects of the theory of costs. In: **Economic Science and Political Economy**. Palgrave Macmillan, London, 1997. p. 133-149.
- SCARANTINO, Andrea. On the role of values in economic science: Robbins and his critics. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 31, n. 4, p. 449-473, 2009.
- SCHUMPETER, Joseph A. **Capitalism, socialism and democracy**. routledge, 1992.
- SEN, Amartya. Description as choice. **Oxford Economic Papers**, v. 32, n. 3, p. 353-369, 1980.

SHOVE, Gerald F. The place of Marshall's Principles in the development of economic theory. **The Economic Journal**, v. 52, n. 208, p. 294-329, 1942.

SOWELL, Thomas. **Say's law: An historical analysis**. Princeton University Press, 1972.

SPENCER, David A. "The labor-less labor supply model" in the era before Philip Wicksteed. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 25, n. 4, p. 505-513, 2003.

SPENCER, David A. From pain cost to opportunity cost: The eclipse of the quality of work as a factor in economic theory. **History of Political Economy**, v. 36, n. 2, p. 387-400, 2004.

STANFIELD, J. R. Radial Economics and Resource Scarcity: A Comment. **Review of Social Economy**, v. 41, n. 1, p. 68-71, 1983.

TINTNER, Gerhard. The definition of econometrics. **Econometrica: Journal of the Econometric Society**, p. 31-40, 1953.

VEBLEN, Thorstein. Why is economics not an evolutionary science?. **The quarterly journal of economics**, v. 12, n. 4, p. 373-397, 1898.

VEBLEN, Thorstein. The preconceptions of economic science. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 14, n. 2, p. 240-269, 1900.

WALRAS, Leon. Elements of Pure Economics, translated by W. Jaffe. **Homewood: Irwin**, 1954.

WALRAS, Leon. **Compêndio dos elementos de economia política pura**. Nova Cultural, 1996.

WILLIAMSON, Jeffrey G. Earnings inequality in nineteenth-century Britain. **The Journal of Economic History**, v. 40, n. 3, p. 457-475, 1980.

WITZTUM, Amos. Interdependence, the invisible hand, and equilibrium in Adam Smith. **History of Political Economy**, v. 42, n. 1, p. 155-192, 2010.

WITZTUM, Amos. Ethics and the Science of Economics: Robbins's Enduring Fallacy. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 33, n. 4, p. 467-486, 2011.

XENOS, Nicholas. **Scarcity and modernity**. Routledge, 1989.

ANEXO I - AS CRÍTICAS DIRIGIDAS AO *ESSAY* DE ROBBINS NAS DÉCADAS QUE SEGUIRAM SUA PUBLICAÇÃO

1 APRESENTAÇÃO

O Anexo I do primeiro capítulo da Tese pretende apresentar algumas importantes críticas direcionadas ao *Essay* e à definição de Robbins, realizadas entre as décadas de 1930 e 1950, isto é, durante o período em que a definição de Robbins não havia ainda se tornando amplamente aceita no campo da economia.

Nesse sentido, o trabalho sintetiza algumas críticas elaboradas por importantes pensadores da economia desse período, como Lindley Fraser, R. F. Harrod, Harvey Peck, Frank Knight, Maurice Dobb, Joseph Spengler, Allan Gruchy e Howard Ellis.

As críticas proferidas por esses autores vão desde o caráter formal da ciência econômica de Robbins, que por sua vez envolvem uma perda de propósito da atividade do economista em torno da solução de problemas da sociedade, e se estendem à uma suposta frustração do intento de Robbins em separar sua ciência de valores normativos.

A importância dessas críticas para a Tese se dá por três aspectos. Primeiramente, eles ajudam no entendimento da ciência econômica de Robbins. Em segundo lugar, as críticas contextualizam a definição de Robbins na história do pensamento econômico, na medida em que mostra que sua maior aceitação não ocorreu de forma harmoniosa e sem resistência. Tal quadro acaba exprimindo o próprio caráter reducionista e não destituído de arbitrariedades que a própria aceitação de sua definição representou no campo das investigações econômicas. Em outras palavras, essas críticas ajudam a ilustrar que a significativa incursão da escassez analítica de Robbins, no âmbito da ciência econômica, representou uma trajetória específica dentre outras possíveis. Por fim, essas críticas são importantes também na medida em que abrem espaço para o conteúdo a ser apresentado nos capítulos 2 e 3, onde a ciência econômica de Gruchy, baseada na abundância, é apresentada como uma opção à escassez analítica de Robbins. Nesse contexto, é interessante considerar que certas críticas feitas pelo institucionalismo à economia

de base neoclássica não deixam de repercutir questionamentos advindos de outros expoentes do pensamento econômico.

2 AS CRÍTICAS DIRIGIDAS À ESCASSEZ DE ROBBINS

Logo após a publicação da obra do Robbins, Fraser (1932) elaborou algumas críticas à abordagem de Robbins que, segundo Backhouse e Medema (2009a, p. 807), apontaram que Robbins (1932) realizou deliberadamente uma defesa da teoria econômica em detrimento do empirismo. Tal perspectiva teria deixado pouco espaço para trabalhos teóricos e estatísticos que favoreceriam outras vertentes do pensamento econômico, como a dos institucionalistas, por exemplo.

De acordo com Fraser (1932, p. 557), a abordagem robbinsiana não logrou se desvencilhar dos fins. Segundo o autor, quando Robbins promove uma objeção à mal utilização de recursos ou a uma forma que implicasse em perdas, ele estaria associando as ciências econômicas a um fim. Nesse sentido, o autor vê problemas na generalização desse fim, pois enquanto alguns indivíduos podem de fato se esforçar para evitar “desperdícios”, outros, pelo contrário, vêm tal postura como penosa e degradante. Assim, alguns agentes poderiam encontrar mais facilidade para pautar suas decisões de forma racional do que outros. Ou mesmo alguns tipos de situações poderiam ser mais passíveis ao emprego de uma racionalidade econômica em torno dos meios do que outras. Alguns governantes, por exemplo, poderiam não atribuir maior importância para o que a ciência econômica poderia lhe dizer. De modo que a “eliminação do desperdício”, que seria o fim econômico implícito na definição de Robbins, teria importâncias distintas no sistema econômico.

Outra interessante crítica trazida pelo autor se refere ao caráter restritivo da abordagem de Robbins. Se a economia não envolve psicologia, tecnologia, história econômica, desenvolvimento econômico, análise da evolução das instituições sociais, ética, e problemas ligados ao bem estar, como prazer ou desprazer ligado ao trabalho e distribuição de renda (exceto quando esses fatores alterarem os arranjos entre oferta e demanda e serem passíveis de serem traduzidos na linguagem do sistema de preços), Fraser (1932, p. 559) então indaga o que poderia sancionar essa “formidável” lista de proibições, e o que sobraria para ser estudado pelo economista. Nesse contexto, o autor lembra que as próprias discussões a

respeito da natureza e da significância das ciências econômicas não pertenceriam ao campo da ciência econômica de Robbins, mas sim da lógica e da filosofia.

Nesse sentido, o problema de Robbins começaria em sua própria afirmação que a economia seria uma ciência, deduzindo que seu objeto de estudo deveria ser confinado ao que seria capaz de alcançar certos resultados “a priori”. Fraser vê dois problemas ligados a essa necessidade. Primeiramente, porque não faria necessariamente parte do conceito de ciência a exigência de se chegar a certos resultados a priori⁹⁰, e tampouco o fenômeno da vida e sua evolução poderiam ser estudados por estes métodos. Assim, por que o conhecimento científico da economia não poderia ser promovido por uma economia *a posteriori*?

Ademais, a respeito da distinção de Mayer defendida por Robbins, conforme visto no item 3.3.1 desse capítulo inicial, Fraser (1932, p. 557) pontua que os problemas tecnológicos também envolveriam uma multiplicidade de fins conflitantes entre si. De modo que não faria sentido diferenciar problemas econômicos e tecnológicos em relação à multiplicidade de fins e de meios. Tal crítica foi exemplificada pela passagem disposta a seguir:

If I build a house for myself I have at least two ends in view-room and shelter for myself and my belongings, and warmth. To a certain extent these ends are conflicting; for the larger my house is the less easily can it be warmed - the less warm will it be with a given amount of fuel. Let us assume that my decision as to the size of the house is determined simply by the relative values to me of warmth and space. The only person who can help me is the person who can give details as to how much I shall sacrifice in heat for every additional cubic foot of room. Questions of this kind are technical and not economic. And yet they are questions of the extent to which different ends may be jointly achieved-of the disposal of spare resources. (FRASER 1932, p. 557)

Outra importante crítica que Fraser (1932, p. 564) dirige ao trabalho de Robbins está relacionada a eventuais dificuldades ao distinguir entre aqueles fatores que seriam endógenos à análise da ciência econômica e os exógenos. Em muitos problemas econômicos as conexões entre esses dois grupos de fatores são elaboradas e extensivas, de modo que o tratá-los separadamente seria inadequado.

⁹⁰ O autor cita boa parte das melhores *leis* atestadas da física seriam advindas mais de uma alta probabilidade indutiva (ibid., 559)

O que economista deveria, pelo contrário, era entender como esses fatores reagem um ao outro.

Por fim, o autor advoga pela necessidade de associar as análises econômicas a questões práticas envolvendo a realidade. Nesse sentido, o autor faz objeções em relação a abordar o campo da economia, enquanto campo de estudo social, de maneira semelhante ao tratamento que é relegado às ciências naturais. De acordo com Fraser (1932, p. 565-6), o físico e biólogo, por exemplo, têm seus objetos de estudos que lhe é dado pela natureza, podendo estudá-los com o objetivo de chegar à uma verdade pura, deixando a questão de qual utilidade prática pode ser derivada de seus resultados para os especialistas no campo aplicado - eletricitistas e engenheiros, a médicos e criadores. Já os economistas, por outro lado, enfrentam continuamente questões práticas. Seu trabalho teórico é importante não tanto porque produz a verdade, mas porque fornece uma técnica por meio da qual problemas práticos e sociais podem ser resolvidos. Assim, o valor do conhecimento em economia estaria mais associado ao seu potencial "frutífero", e não de "gerador de luz", isto é, como auxiliar ao bem-estar humano ao invés de fornecer conhecimento da realidade última.

Já Harrod (1938), conforme apontam Backhouse e Medema (2009, p. 807-8), argumenta que os modelos esconderiam o quão pouco os economistas sabiam acerca das sequências causais, implicando que a teoria econômica não justificaria a afirmativa de certeza que Robbins fez.

Com efeito, para o autor, a economia não estaria desenvolvida suficientemente de modo que se pudesse dispensar os julgamentos baseados no senso comum. Nesse sentido, Harrod (1938, p. 386) defende que a "economia dedutiva" possui limitações, de modo que a observação dos fatos e sua interpretação acerca de uma possível generalização desses fatos torna-se fundamental. A respeito das "leis" derivadas da "teoria do valor e da distribuição", que adota certas circunstâncias e aspectos fundamentais como dados, Harrod (1938, p. 386) assim pontua:

If a change in these data occur, the theory professes ability to predict the consequences, within certain limits, on the price-output structure. This professed ability to predict implies that we have available certain general laws concerning the succession of events-causal laws, in fact. Rigid demonstrability and certainty, of an almost geometric kind, are claimed for

them. Since the laws concern the succession of phenomena, they must have an empirical basis; and since the phenomena of economics are notoriously highly complex and unamenable to scientific handling, it is a paradox that the laws derived from their study should have the high degree of certainty claimed for them.

Com isso, Harrod considera que mesmo seguindo o propósito segundo o qual os recursos produtivos são distribuídos de modo a alcançar uma equidade marginal dentro do retorno da produção social, certo conhecimento acerca do mundo é necessário. Pois esse conhecimento não se relacionaria essencialmente a sequências causais e tampouco consistiria em uma enumeração “vazia” de eventos e fatores particulares. Como consequência, a expectativa que os teóricos puros nutririam acerca das certezas de seus sistemas geométricos não seria efetivada. “From being one of the most exact, albeit narrowly circumscribed, sciences, economics of necessity becomes one of the most conjectural” (HARROD 1938, p. 338).

Mas se as críticas mais presentes à Robbins (1932) no período entre guerras e no pós-guerra se deram em torno do caráter restritivo de sua definição de ciências econômicas, Harvey Peck (1936), por seu turno, argumentou que a definição de Robbins carecia de complementação.

Para Peck (1936, p. 495), a questão principal da abordagem robbinsiana gira em torno de uma teoria geral de valor. E no contexto que uma economia da produção é excluída da análise, o economista avalia então que a ciência econômica passara a se restringir pelo estudo de preços relativos. Desse modo, as ciências econômicas de Robbins seriam derivadas do neo-classicismo, atenuada pela limitação de hipóteses em uma área definitiva do campo das ciências sociais.

Nesse contexto, Peck (1936) critica Robbins porque viveríamos em uma época de produção em massa e de uma interdependência entre os indivíduos. De modo que seria mais difícil sustentar que os indivíduos fariam suas escolhas de forma predominantemente autônoma, como advoga Robbins. Assim, o autor pontua que muitos concordariam que uma teoria do valor deveria se adaptar para aspectos relacionados à organização corporativa e esforços cooperativos, pois apenas assim seria possível entender a complexidade do mundo em que vivemos.

Já para Knight (1934), a “teoria dos preços” de Robbins seria apenas uma abordagem entre muitas possíveis. Seria uma visão parcial e preliminar, ainda que

possa ser considerada relevante discussão dos problemas sociais e econômicos. Nesse sentido, o autor faz severas críticas à ciência econômica de Robbins, considerando-a arbitrária, imprecisa e por vezes até ingênua.

Para Knight (1934), se Robbins tem como ponto de partida o comportamento econômico do indivíduo, o papel do economista neste caso, isto é, investigar as complicações desse comportamento em uma economia de trocas, é feito a partir de uma discussão breve e superficial a respeito da relação dos princípios econômicos com a organização econômica em si. Assim, embora Robbins faça referência à sociedade quando discute a significância de sua ciência e a natureza das generalizações econômicas, Knight (1934) chama atenção para a carência de exposições a respeito da forma como a sociedade econômica é construída a partir desses indivíduos econômicos, ou das circunstâncias e características dos problemas sociais. Neste ponto, Knight (1934, p. 359) se diz surpreso ao constatar que, a partir do trabalho de Robbins, as dificuldades da sociedade seriam oriundas mais das confusões intelectuais dos indivíduos do que de conflitos de interesse.

Outra questão envolve alguns conceitos básicos definidos do ponto de vista individual. Knight (1934, p. 359-60) chama atenção ao não reconhecimento de um paradoxo associado à uma discussão entre fins e meios aparecendo em uma ciência pura. Nesse sentido, Knight aponta uma absoluta ausência de qualquer explicação sobre como um *subject matter* dedicado a fins e meios pode ser tratado em termos “científicos”.

Ademais, o enfático descarte de questões éticas realizado por Robbins teria sido “muito fácil”. Para Knight, o autor do *Essay* não teria compreendido que a noção de um fim dado também envolve julgamentos de valor, sendo que sua relação com a conduta dos indivíduos seria uma coisa totalmente diferente da relação de causa e efeito da ciência empírica, bem como das sequências lógicas da matemática. Nesse ponto, Knight (1934, p. 360) enfatiza que os “significados para ação” não devem ser confundidos com “estímulos ao comportamento”, e que as escalas de valoração, mesmo entendidas de maneira puramente individual, não determinaria, de maneira mecânica, transações particulares. Nesse contexto, Knight aponta até para uma certa confusão no pensamento de Robbins, pois se os fins são enfatizados como aspectos dados, os meios ora são tratados da mesma forma, enquanto em outros momentos eles parecem ser contrastados. Knight também considera haver uma “seria confusão” a respeito da natureza do fim “econômico”.

Além disso, fazendo coro a Fraser (1932), Knight (1934) também considera haver uma imprecisão na distinção entre problemas econômicos e técnicos realizada por Robbins. Knight salienta que na teoria econômica, os processos técnicos também são fatos do mesmo plano dos meios e fins. Nessa conexão, Knight também enfatiza que a consideração do dinheiro apenas enquanto meio realizada por Robbins também é falha, pois ele também seria um fim tanto subjetivamente quanto funcionalmente. Na verdade, Knight (1934, p. 360) inclusive considera que os bens e serviços comprados com dinheiro poderiam também ser considerados, de maneira mais ampla, como meios.

A partir dessas críticas, Knight pontua que muitas outras abordagens são totalmente legítimas, e seriam de fato complementares a teoria pura em si mesma. Nesse sentido, Knight (1934, p. 361) defende que a afirmação mais importante a ser feita sobre metodologia é que as várias abordagens e conceitos nunca poderiam ser separadas de forma precisa. Pois os conceitos sem os preceitos seriam vazios, ao passo que os preceitos sem os conceitos seriam cegos. Nesse contexto, Knight avalia que os “fatos” humanos são tanto intencionais como avaliativos. Ademais, eles seriam essencialmente históricos, isto é, dinâmicos, enquanto qualquer dinâmica matemática ou mecânica pertenceria definitivamente ao campo da estática.

Diante disso, a distinção categórica entre julgamentos do tipo “is” e “ought” que Robbins com frequência enfatiza simplesmente não poderia ser sustentada. Nesse contexto, Knight (1934) considera que Robbins oferece uma concepção mecânica e limitada de ciência econômica.

Robbins' conception of economics is essentially the “utility mechanics” of Jevons, but there is no critical raising of the question of the applicability of mechanical categories to economics or of the dimensions of invariants of its phenomena corresponding to those mechanical statics, dynamics and energetics, to say nothing of history defined as non-mechanical residue of phenomena. (KNIGHT, 1934, p. 360-61)

Já Maurice Dobb, em seu artigo *Economic Theory and The Problems of a Socialist Economy*, de 1933, avalia que teria se tornado “fashionable” descartar as bases hedonistas da teoria econômica, e tratar as ciências econômicas como uma teoria não-normativa do equilíbrio. Mas como tal, o autor argumenta que a economia

teria se tornado algo muito diferente da Economia Política do Adam Smith. Pois não envolveria mais preceitos para aconselhar o “Soberano”, mas sim uma técnica formal envolvendo um sistema de equações funcionais. De modo que a teoria econômica estaria se tornando um ramo da matemática aplicada ao postular uma relação formal entre certas quantidades.

Nesse contexto, embora Dobb (1933, p. 590) reconheça que uma maior formalidade amplia o potencial generalizador de uma teoria, ele salienta que, nesse processo, acaba ocorrendo uma mudança no significado e alcance das proposições. Pois na medida que uma teoria do valor, concebida simplesmente como uma teoria do equilíbrio, pode postular dadas certas circunstâncias os preços se conformarão para certo padrão, e que em diferentes circunstâncias, a outro padrão, ela não poderia dizer nada além disso. Nesse contexto, o autor critica a absoluta inabilidade dessas teorias de equilíbrio puro em prover qualquer critério que sirva de julgamento.

Conforme pontua Dobb (1933, p. 590), ainda que essas teorias do equilíbrio pudessem definir um “máximo” como consistindo em um “padrão” particular, tal definição será inteiramente arbitrária. Nesse sentido, elas seriam impotentes para julgar qualquer arranjo particular de recursos no mundo real e declarar um arranjo preferível ou mais “econômico” do que outro, pelo simples motivo de ter excluído especificamente qualquer suposição sobre os fins em vista. “[I]t can give no means at all for preferring the “unique” equilibrium of an individualist economy to any of the n possible alternative equilibria that a planned economy might choose. Economic theory reduced to these dimensions provides absolutely no criterion of judgment at all”. (DOBB, 1933, p. 590)

Portanto, Dobb defende que os “teóricos do equilíbrio” também assumem, ainda que tacitamente, um apelo à norma⁹¹. Não os diferenciando, nesse sentido, dos economistas do “welfare-economics”, e importando “secretamente” hipóteses que os colocam no mesmo patamar dos hedonistas que eles têm fingido renegar (DOBB 1933, p. 590-1). Nesse contexto, o autor faz uma analogia entre a implícita “democracia” do consumidor presente no ideário desses teóricos, e a democracia

⁹¹ Na mesma linha de raciocínio, Fraser (1932) criticou a exclusão de ética na ciência econômica e argumentou que a visão de Robbins implicava que a racionalidade seria um fim em si mesmo. Na mesma linha de raciocínio, Spengler (1934) salientou que julgamentos éticos seriam necessários se conclusões em torno de políticas seriam desenhadas.

eletiva tradicional. A respeito desse contexto em que as tentativas de descartar o caráter normativo da ciência econômica seriam frustradas, Dobb (1933, p. 561) assim considera:

... the whole apparatus of Utility and Welfare, which it was his pride to dispense with, is implied. But the manoeuvre has not been for nothing: it has enabled the scientific dignity of an ethical neutrality to be combined with an undiminished capacity to deliver judgments on practical affairs. The crucial assumption is as simple as it is questionable: it amounts to the sacredness of consumers' preferences (as a general rule, and subject to unimportant exceptions here and there). The virtues of "economic democracy" which it confers on a free market rest on a similar sacredness of individual choice to the virtues of Parliamentary democracy. Both operate through a convenient franchise system: in the one votes are cast by offers on a market, in the other by crosses at a polling booth. The highest economic good consists in giving the consumer what he thinks he wants, as political good consists in giving the people the government it thinks it deserves.

Com isso, Dobb argumenta que ambas as concepções de “democracia”, do voto e do poder de compra, fazem parte de uma herança burguesa do século XIX. No entanto, elas seriam falácias, uma vez que os atores em ambos os casos são sujeitos a desvirtuamentos – pela propaganda, por exemplo –, sendo que no caso do consumidor em particular, alguns possuem o privilégio de reunir para si um contingente maior de “votos” do que outros (materializado evidentemente em um potencial de gastos maior, o que iria na contramão do que se esperaria de um sufrágio universal).

Diante dessas críticas, Backhouse e Medema (2009b) avaliam que, para Dobb (1933), Robbins não teria apreendido todas as implicações do caráter puramente formal de sua teoria econômica. Nesse sentido, a ciência econômica como uma teoria do equilíbrio, como Robbins advoga, não seria preocupada com normas e fins, mas apenas com a construção de padrões para uma adaptação apropriada de meios escassos à propósitos dados.

Outro economista que proferiu críticas a escassez de Robbins foi o americano Joseph Spengler. Para Spengler (1934), o procedimento de um cientista que lida com economia não deve ser confundido com o do investigador que trata das ciências da natureza. Os dados econômicos seriam mais complexos, menos repetíveis e uniformes, mais variáveis, e menos diretamente observáveis. As

hipóteses não seriam facilmente trazidas à superfície perceptiva do analista. Nesse contexto, o autor argumenta que isolar fatores específicos na economia seria virtualmente impossível. “While mathematical procedure will often enable the economist to overcome some of the enumerated difficulties, such procedure may involve heroic assumptions and produce results which, while theoretically valid, are extremely difficult to apply” (Spengler 1934, p. 314).

Nesse sentido, Spengler (1934, p. 315) alega que o economista lida com questões que envolvem o relacionamento do homem com o homem e do homem com a natureza. Ele se defronta, portanto, com questões que envolvem escalas de valor que caracterizam a sociedade moderna. Assim, os problemas que são especificamente econômicos não são prontamente definíveis como os problemas da física ou genética. E mesmo diante dessas dificuldades, o economista não poderia separar a ciência econômica de vários elementos que seriam parte inerente de seu espaço filosófico. Assim, mesmo que os economistas sejam levados a se basear em definições que submetam o seu interesse a tratar exclusivamente do processo de precificação, não haveria maneira de evitar, em termos lógicos, certas considerações acerca das causas e consequências da desigualdade de rendimentos, da influência de tributação sobre a distribuição da riqueza, de certos efeitos da pobreza, enfim, de questões que estariam intimamente relacionadas à própria formação de preços.

Ademais, Spengler (1934, p. 320-4) critica a ausência de considerações a respeito valores *intrínsecos*, e não apenas os *instrumentais*, dentro da economia que se pretende científica. O problema residiria no fato de que os primeiros só seriam considerados a partir do momento que eles afetam os últimos. Para Spengler, o estudo de uma relação funcional não poderia apenas indicar os custos de se alcançar um dado valor, mas também jogar luzes sobre a efetividade econômica de um dado valor como um meio para se alcançar um valor ainda mais alto. Nesse aspecto, podem ocorrer conflitos cuja solução não seria outra coisa que não arbitrária. Isso ocorreria porque, com frequência, dois fins que se contradizem podem ser buscados involuntariamente. De modo que mesmo que exista alguma concordância quanto ao conteúdo “verbal” dos valores ou quanto à configuração hierárquica dos valores, isso não garantiria uma concordância quanto ao significado objetivo de tais valores ou quanto à forma de traduzi-los em prática.

Ademais, poderiam ocorrer conflitos entre indivíduos e participantes de diferentes grupos. Assim, o atingimento de certos valores por determinados indivíduos pode ocorrer às custas de outros indivíduos, de modo que muitos objetivos não podem comandar uma obediência universal dentro da comunidade (SPENGLER, 1934, p. 324).

Na esteira dos economistas que criticaram a abordagem de Robbins nas décadas que se seguiram à publicação da obra maior de Robbins, figura-se também aquele que será objeto de maior apreciação nos dois capítulos que se seguem, Allan Gruchy. O exame do disposto em seu artigo *J. M. Keynes Concept of Economic Science*, publicado em 1949, é importante por defender que ainda que uma teorização pura possa se fazer necessária em determinados circuitos da profissão, a maneira defendida por Robbins promovera, desnecessariamente, uma exclusão de características humanistas em benefício exclusivo de uma teorização puramente abstrata. E como alternativa de teorizações formais que não realizassem tal exclusão, Gruchy considera as abordagens de Keynes e Marshall⁹².

Nesse contexto, Gruchy (1949, p. 250) avalia que Keynes revele uma forte preferência por uma abordagem dedutiva em torno da análise econômica, ele era mais consciente do que outros ortodoxos predecessores de tendências históricas na vida econômica. Assim, ainda que Keynes não fosse fortemente atraído por análises históricas, culturais e sociológicas, isso não o impediu de promover uma abordagem que fosse além de uma teoria pura.

Nesse contexto, Gruchy (1949, p. 251) avalia que seguindo os passos de seu pai e de Marshall, Keynes escreve sobre níveis de análise que se estendem desde o esqueleto da teoria pura até as interpretações mais complicadas, mas muito menos precisas, do mundo econômico real. Assim, à maneira de seus predecessores de Cambridge, Keynes procurou erigir nos fundamentos da teoria pura uma superestrutura indutiva voltada a preencher a lacuna entre a economia pura e a aplicada. Com isso, tanto para Keynes como para Marshall, a teoria econômica da variedade pura seria apenas preliminar ou introdutória àqueles estudos econômicos mais indutivos, que, estes sim, seriam o objetivo final da análise do economista. De modo que ao elevar o nível da análise para além da ciência econômica pura, os fatos da vida econômica tornam-se crescentemente menos simples e precisamente

⁹² Apesar de Marshall, em especial, ser alvo de fortes críticas de Gruchy.

conhecidos. A interpretação econômica passaria então a ser mais realista e difícil de lidar. A esquematização lógica da ciência econômica pura passa a ser equipada com generalizações que derivam da “sabedoria prática” do economista e seu amplo conhecimento no mundo econômico real. Finalmente ao nível mais alto de análise, *que constituiria o objetivo final do economista*, Gruchy avalia que Keynes explica que a análise promove uma interpretação dos aspectos mais complexos e desconhecidos da experiência econômica. Seria um “amálgama” de lógica, intuição e uma ampla apreensão de fatores, que não apenas vão muito além do reino a teoria pura, mas também leva uma longa distância em direção ao estabelecimento de “resultados úteis”.

Tal esquema teórico diferiria substancialmente daquele erigido por Robbins. De acordo com Gruchy, embora Robbins defendesse uma espécie de unidade de sistemas teóricos que ficassem de fora da teorização pura, ele não teria indicado o que essa unidade poderia ser. Além disso, Robbins não teria fornecido uma teoria do sistema econômico como um todo similar ao que a teoria de Keynes fez em relação a ordem capitalista.

Por fim, vale destacar algumas críticas endereçadas a Robbins realizadas pelo economista americano Howard Ellis. De acordo com Ellis (1950), ainda que o problema fundamental das ciências econômicas possa ser relacionado à escolha, há de se destacar que ela pode ser feita de maneira coletiva. Nesse sentido, o autor pontua que muitas necessidades são construídas socialmente, com seus gostos, moralidades e costumes sendo embebidos pela sociedade que cerca o indivíduo.

Nesse contexto, Ellis (1950, p. 3) avalia que ao descrever a economia como preocupada com os processos e resultados da livre escolha individual no mercado, a análise defendida por Robbins descartaria questões de primeira importância para o próprio entendimento dessas escolhas, como as questões que tornariam os recursos escassos. Além disso, Ellis avalia que a definição de Robbins erra ao aceitar todo e qualquer “fim dado”, argumentando que um fim deveria ser estipulado pela própria ciência econômica.

3 CONSIDERAÇÕES GERAIS E A REAÇÃO DE ROBBINS

Antes de encerrar o anexo a respeito das críticas dirigidas à escassez de Robbins, vale destacar que uma parcela delas se baseou em uma apreensão inadequadas de certos argumentos de Robbins. Especialmente aqueles direcionados a considerações de natureza ética. Conforme visto anteriormente, Robbins não estava querendo dizer o que os economistas deveriam fazer, mas sim o que havia sendo feito e que, diferentemente de julgamentos normativos, poderia ser verificado em testes. Assim, Robbins até demonstrava admiração e julgava necessário que aqueles que nutrissem um bom conhecimento de teoria pura, se arriscassem em proferir análises “políticas”. No entanto, ele defendia que enquanto valores normativos fossem empregados, a investigação deixava de ter um caráter científico.

Segundo Colander (2009), esse “mal-entendido” reflete as diferentes acepções do termo “economics” anteriores à época da publicação do *Essay*, uma vez que expoentes do pensamento econômico, tais como Marshall, utilizavam o termo de maneira mais ampla, isto é, incluindo segmentos que eram previamente inseridos apenas sob a alcunha de “political economy”⁹³.

Em sua autobiografia, Robbins (1971) relata que a parte das críticas que se dirigiu ao caráter amplo da definição, que a reprovavam por cobrir todos os tipos de acontecimentos que não faziam parte dos livros de economia, não o perturbaram. “It was just my intention to show that all behavior influenced in any degree by scarcity had an economic aspect” (ROBBINS, 1971, p. 147). Além disso, Robbins relata que as críticas mais intensas viriam de sua negação do status normativo das generalizações econômicas, especialmente em relação a suas críticas direcionadas ao *welfare economics*. Críticas estas que, de acordo com Robbins (1971, p. 147) eram envoltas em acusações de que ele estaria privando a ciência econômica de sua utilidade. A esse respeito, Robbins assim “responde”:

⁹³ “Many of the critics, thinking of the term in the Marshallian/Pigovian tradition, were referring to the more engineering branch of economics that was designed to answer policy questions. Because Robbins thought of “economics” as a pure science, he opposed this usage. The problem he saw with that Marshallian/Pigovian tradition was that it made it seem that the applied policy work had the imprimatur of science on policy conclusions. He felt doing so was inappropriate”. (COLANDER, 2009, p. 443)

I confess this surprised me very much indeed. All that I had intended to do was to make it clear that statements about the way in which an economic system worked or could work did not in themselves carry any presumption that that was the way in which it should work. (ROBBINS, 1971, p. 147-8)

REFERÊNCIAS DO ANEXO I

BACKHOUSE, Roger E.; MEDEMA, Steve G. Defining economics: the long road to acceptance of the Robbins definition. **Economica**, v. 76, p. 805-820, 2009a.

BACKHOUSE, Roger E.; MEDEMA, Steven G. Robbins's Essay and the Axiomatization of Economics. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 31, n. 4, p. 485-499, 2009b.

COLANDER, David. What was "it" that Robbins was defining?. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 31, n. 4, p. 437-448, 2009.

DOBB, Maurice. Economic theory and the problems of a socialist economy. **The Economic Journal**, v. 43, n. 172, p. 588-598, 1933.

ELLIS, Howard S. The economic way of thinking. **The American Economic Review**, v. 40, n. 1, p. 1-12, 1950.

FRASER, Lindley M. How do we want economists to behave?. **The Economic Journal**, v. 42, n. 168, p. 555-570, 1932.

GRUCHY, Allan G. JM Keynes' Concept of Economic Science. **Southern Economic Journal**, p. 249-266, 1949.

HARROD, Roy F. Scope and method of economics. **The Economic Journal**, v. 48, n. 191, p. 383-412, 1938.

KNIGHT, Frank H. The Nature and Significance of Economic Science. Lionel Robbins. **International Journal of Ethics**, 44 (3): p. 358-361, 1934.

PECK, Harvey W. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science, by Lionel Robbins. **American Economic Review**, v. 26, n. 3, p. 495-6, 1936.

ROBBINS, Lionel. **An essay on the nature and significance of economic science**. London: MacMillan, 1932.

ROBBINS, Lord. **Autobiography of an Economist**. Springer, 1971.

SPENGLER, Joseph J. Have values a place in economics?. **The International Journal of Ethics**, v. 44, n. 3, p. 313-331, 1934.