

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

GABRIEL TIAGO SCHUHLI

UMA ABORDAGEM INSTITUCIONALISTA SOBRE CULTURA
EMPREENDEDORA: UM ESTUDO DA TRANSFORMAÇÃO CULTURAL NA
INGLATERRA ENTRE OS SÉCULOS XVI E XVIII

CURITIBA

2022

GABRIEL TIAGO SCHUHLI

UMA ABORDAGEM INSTITUCIONALISTA SOBRE CULTURA
EMPREENDEDORA: UM ESTUDO DA TRANSFORMAÇÃO CULTURAL NA
INGLATERRA ENTRES OS SÉCULOS XVI E XVIII

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, no setor de Ciência Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial para a para a obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico.

Orientador: Prof. Dr. Marco Antonio Ribas Cavalieri

CURITIBA

2022

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SISTEMA DE BIBLIOTECAS – BIBLIOTECA DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS

Schuhli, Gabriel Tiago

Uma abordagem institucionalista sobre cultura
empreendedora : um estudo da transformação cultural na
Inglaterra entre os séculos XVI e XVII / Gabriel Tiago Schuhli. –
Curitiba, 2022.

1 recurso on-line : PDF.

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

Orientador: Prof. Dr. Marco Antonio Ribas Cavalier.

1. Empreendedorismo - Cultura. 2. Economia institucional.
3. Mudança social - Inglaterra. I. Cavalier, Marco Antonio Ribas.
II. Universidade Federal do Paraná. Programa de Pós-Graduação
em Desenvolvimento Econômico. III. Título.

Bibliotecária: Maria Lidiane Herculano Graciosa CRB-9/2008

TERMO DE APROVAÇÃO

Os membros da Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO da Universidade Federal do Paraná foram convocados para realizar a arguição da tese de Doutorado de **GABRIEL TIAGO SCHUHLI** intitulada: **UMA ABORDAGEM INSTITUCIONALISTA SOBRE CULTURA EMPREENDEDORA: UM ESTUDO DA TRANSFORMAÇÃO CULTURAL NA INGLATERRA ENTRE OS SÉCULOS XVI E XVIII.**, sob orientação do Prof. Dr. MARCO ANTONIO RIBAS CAVALIERI, 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, 24 de Fevereiro de 2022.

Assinatura Eletrônica

03/03/2022 08:49:48.0

MARCO ANTONIO RIBAS CAVALIERI

Presidente da Banca Examinadora

Assinatura Eletrônica

24/02/2022 15:28:34.0

FELIPE ALMEIDA

Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

Assinatura Eletrônica

25/02/2022 16:19:03.0

MANUEL RAMON SOUZA LUZ

Avaliador Externo (FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DO ABC)

Assinatura Eletrônica

28/02/2022 08:49:50.0

GUSTAVO PEREIRA DA SILVA

Avaliador Externo (null)

Assinatura Eletrônica

24/02/2022 15:16:59.0

IVAN COLANGELO SALOMÃO

Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

AGRADECIMENTOS

Ao meu orientador, Professor Marco Antonio Ribas Cavalieri, pelo tempo dedicado a me ajudar a construir essa Tese, pelas boas ideias, por sua empatia frente às adversidades que surgiam e pela amizade.

Aos participantes da minha banca de qualificação, professores Felipe Almeida e Armando D'Ala Costa pelas excelentes contribuições.

Aos demais professores e aos colegas do PPGDE, em especial, aqueles que fazem ou fizeram parte do Grupo de Pesquisa em HPE e Economia Brasileira, com os quais pude evoluir a minha compreensão da Economia e pude também passar momentos agradáveis.

Aos demais funcionários do setor de Ciências Sociais Aplicadas, particularmente aos da secretária do Programa, por todos os serviços que tornaram possível o aprendizado que pude obter nesses anos.

Aos meus pais, Ademir e Zenaide, irmãos, Priscila e Luciano, e à minha tia Ivone, pela compreensão das ausências e pelos esforços que fizeram para que eu pudesse me dedicar a esse trabalho.

Aos meus filhos, Francisco e Isabel, pelos sorrisos e abraços que amenizavam as dificuldades.

Em especial, à minha esposa, Letícia, pelos inúmeros esforços, pelas privações, pela compreensão e pela solidariedade para que esse processo todo pudesse chegar ao fim. Sem o apoio dela, isso não seria possível.

RESUMO

O empreendedorismo é um tema que teve grande destaque com Schumpeter, mas que atualmente vem ganhando espaço de forma mais difusa na literatura de desenvolvimento econômico. Esse conceito tem um papel importante para explicar uma economia em uma perspectiva dinâmica. Além disso, considerando uma abordagem holística da análise econômica, a cultura é um fator importante para se ter uma noção de agentes econômicos embebidos socialmente. A partir desses pressupostos, o presente trabalho faz uma análise histórica do processo de estabelecimento de uma cultura empreendedora na Inglaterra entre os séculos XVI e XVIII, que veio a culminar na Revolução Industrial. Contudo, entende-se que a abordagem do Institucionalismo Original é a mais adequada para entender esse processo de mudança cultural. A partir da noção de mudança institucional, descrevem-se aqui como fatores econômicos, políticos, sociais e filosóficos levaram a uma transformação cultural que colocou o empreendedorismo como uma atividade de grande destaque entre um povo que tinha grande apreço pelas relações aristocráticas e pela tradição.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Cultura. Institucionalismo Original. Inglaterra. Schumpeter.

ABSTRACT

Entrepreneurship is a topic that had great prominence with Schumpeter, but that is currently gaining space in a more diffuse way in the economic development literature. This concept plays an important role in explaining an economy in a dynamic perspective. Furthermore, considering a holistic approach to economic analysis, culture is an important factor in having a notion of socially embedded economic agents. Based on these assumptions, the present work makes a historical analysis of the process of establishing an entrepreneurial culture in England between the 16th and 18th centuries, which culminated in the Industrial Revolution. However, the approach of Original Institutionalism is the most adequate to understand this process of cultural change. Based on the notion of institutional change, we describe here how economic, political, social and philosophical factors led to a cultural transformation that placed entrepreneurship as an activity of great prominence among a people who had great appreciation for aristocratic relationships and tradition.

Key-words: Entrepreneurship. Culture. Original Institutionalism. England. Schumpeter.

SUMÁRIO

Introdução	8
Capítulo 1 - O ferramental teórico do institucionalismo original	13
1.1 Definindo o Institucionalismo Original	13
1.2 A essência do Institucionalismo Original	15
1.3 O processo de mudança institucional	23
1.4 Cultura na perspectiva do institucionalismo original	26
Capítulo 2 - O empreendedorismo em uma perspectiva ontológica institucionalista	31
2.1 Schumpeter e o empreendedor inovador	36
2.2 O empreendedor em Veblen, à luz de Schumpeter	41
2.3 O empreendedor embebido em cultura	47
Capítulo 3 - O processo de mudança para uma cultura empreendedora na Inglaterra	54
3.1 Novas ideias, novos valores e o caminho para novas instituições	57
3.1.1 O nominalismo e a ruptura metafísica	58
3.1.2 O protestantismo e a nova teologia	62
3.1.3 O empirismo e a nova ciência	67
3.1.4 O liberalismo e a nova visão política	72
3.2 Novas instituições e o caminho para novas ideias e novos valores	81
3.2.1 A Inglaterra e o seu caráter peculiar	82
3.2.2 Um novo problema, um novo projeto e as novas respostas	83
3.2.3 As novas instituições e a readequação de valores e costumes	89
3.2.4 O intercâmbio de hábitos entre as classes	97
3.2.5 Uma <i>polis</i> paralela	102
Conclusão	106
Referências	112

Introdução

Na ciência econômica, o termo empreendedorismo se refere a diferentes aspectos do comportamento no mercado. O primeiro autor a utilizar o conceito no campo da economia, Richard Cantillon (1680-1734), usa-o para se referir à especulação. Em outros autores, como Jean-Baptiste Say (1767-1832), o termo é empregado para aludir à alocação de recursos; em Frank Knight (1885-1972) à decisão última sobre incerteza, e, em Israel Kirzner, à descoberta de oportunidade (BARRETO, 2013).

Contudo, nem todas as abordagens econômicas atribuem um papel relevante ao empreendedor. Quando se entende essa figura a partir de uma noção de escolha racional e informação perfeita torna-se desnecessária a sua função para a análise econômica, sendo absorvido por esta na teoria da firma, inculcada em uma visão mecânica da economia (BARRETO, 2013).

Tal fato se dá principalmente porque, em uma visão estática da economia, não há espaço para um agente de disrupção endógena. No entanto, o empreendedorismo é muito mais valorizado na ciência econômica quando se observa a partir de uma perspectiva evolucionária (HÉBERT e LINK, 1989).

Na visão do famoso economista Joseph Schumpeter (1983 [1934]) o empreendedor é enfatizado como o principal elemento da dinâmica da mudança na economia. A atividade empreendedora é responsável por encontrar novas combinações para a produção, que seriam resultado da criatividade e capacidade de execução do empreendedor, que supera as dificuldades e a incerteza presentes na economia. Tal fato é conhecido como a destruição criativa, em que a atividade empreendedora leva a um abalo nas estruturas de negócios existentes, pois rompe com o *status quo* do mercado ao introduzir novos produtos, serviços e processos. Assim, o empreendedor tem uma característica especial frente às demais pessoas, o que o torna capaz de realizar a inovação e de trabalhar com a incerteza. Essa noção será de grande relevância para o desenvolvimento do presente trabalho.

O empreendedorismo vem ganhando destaque em meio ao estudo do processo de desenvolvimento econômico. No que diz respeito a esse tema,

percebe-se que nos modelos de crescimento econômico neoclássicos mais difusos como o descrito por Robert Solow, Paul Romer e Robert Lucas, não há espaço para o empreendedor (BJØRNSKOV e FOSS, 2013; AUDRETSCH, 2020). Como já foi expresso por Schumpeter (1983 [1934]), o empreendedorismo é considerado um tema de grande importância para o desenvolvimento econômico (BAUMOL, 1968; LEIBENSTEIN, 1968; VAN STEL et al., 2005; WENNEKERS et al. 2005; AUDRETSCH 2013; APARICIO et al., 2016, CASTAÑO et al., 2016; URBANO et al., 2019), pela introdução da inovação, criação de novos mercados e expansão da capacidade de produção e alocação de recursos. Leibenstein (1968) expressa que é um equívoco achar que a atividade empreendedora só existe mediante imperfeições do mercado, mas o empreendedor é alguém que conecta mercados e leva adiante os empreendimentos. Portanto, a atividade empreendedora é um fator relevante para o estudo da economia.

O presente trabalho busca entender que o empreendedor também está inserido em um ambiente social, possuindo relações com os demais e com aquilo que está no seu entorno. Existe uma ligação da atividade econômica com fatores que estão para além de relações de trocas no mercado, entre os quais está a cultura. Autores, como David Landes (1998), associam a cultura com o desenvolvimento dos países.

Considerando a importância do empreendedorismo e da cultura, é preciso ir além e entender a relação de ambas as noções para compreender o processo de desenvolvimento econômico. É necessário estudar o papel de uma cultura empreendedora (BEUGELSDIJK e NOORDERHAVEN, 2004, BEUGELSDIJK, 2007, FOREMAN-PECK e ZHOU, 2013; STUETZER et al. 2018; FRITSCH e WYRWICH, 2019). Portanto, o estudo do empreendedorismo associado ao contexto cultural é um elemento de grande relevância para o desenvolvimento da ciência econômica. Isso não implica endossar o papel do empreendedor como um herói ou como um vilão, mas apenas reconhecer que ele desempenha um papel na dinâmica da economia.

Há diversos elementos que apontam para o nível de empreendedorismo nas distintas regiões. As abordagens tradicionais focam no nível tecnológico, na

renda per capita ou na taxa de crescimento da economia. Porém, há trabalhos que focam em outros elementos não econômicos, como a demografia, as instituições e a cultura (FREYTAG e THURIK, 2010). Casson e Casson (2014) expressa que a diferença de grau de empreendedorismo nas diversas sociedades pode ser explicada por meio da cultura. Logo, se o empreendedorismo é um fato relevante para a ciência econômica, principalmente no que toca ao desenvolvimento econômico, e a cultura é um fator que explica a diferença de empreendedorismo entre as diversas localidades, um aprofundamento na compreensão do que se entende por cultura empreendedora é algo que deve também ser considerado.

Entre os trabalhos analisados, Prasetyo (2019) conclui que, além da rede de contatos e da competição local, a variável de cultura empreendedora é importante para o crescimento econômico regional observado em diversas localidades da Indonésia. Beugelsdijk, (2007) e Fritsch e Wyrwich (2014) também concluem que a cultura empreendedora é importante para o desenvolvimento econômico local em estudos voltados para outras regiões. Mesmo com mudanças políticas e sociais, algumas regiões mantêm ao longo do tempo um nível elevado de empreendedorismo (Fritsch e Wyrwich, 2014).

Nos trabalhos que abordam este tema, a cultura empreendedora é analisada com ênfases distintas e englobando três elementos principais: traços psicológicos, valores e instituições informais. No que se refere aos **traços psicológicos, essa abordagem é encontrada nos trabalhos de** Mueller e Thomas (2001), Beugelsdijk (2007), Licht (2010), Noseleit (2010), Liñan e Fernandez-Serrano (2014), Audretsch et al. (2017), Stuetzer et al. (2018), Audretsch et al. (2021), Obschonka (2017).

Produções, como Davidsson (1995), Gibb (1999 p.28), George e Zahra (2002), Rui Baptista (2010), Freytag e Thuriik (2010), Foreman-Peck e Zhou (2010; 2013), Hayton et al. (2013), Autio et al. (2013), Doepke e Zilibotti (2014), Liñan e Fernandez-Serrano (2014), Breazeale et al. (2015), Ostapenko (2015), Capelleras et al. (2019), reforçam a cultura como sendo algo associado a **valores** compartilhados em uma dada região ou grupo de pessoas.

A noção de cultura sendo compreendida como **instituições informais** é validade em Boettke e Coyne (2009), Foreman-Peck e Zhou (2010), Stephan e Uhlaner (2010), Fritsch e Wyrwich (2014, 2019), Ostapenko (2015), Stuetzer et al. (2017), Capelleras et al. (2018), Prasetyo (2019). Vale ressaltar que a abordagem de instituições de Douglas North (1990) é bastante presente nos trabalhos que falam sobre cultura empreendedora.

North (1990 p.37, 42 e 87) apresenta a cultura como uma instituição informal que vem da informação transmitida socialmente, de uma geração a outra, que se apresenta por meio de valores, conhecimento e outros elementos. Esses elementos são transmitidos por meio de ensinamento ou de imitação. Essa transmissão de informação se dá por meio da linguagem. A informação transmitida passa a criar restrições informais para o comportamento, mantendo assim padrões ao longo do tempo. As restrições informais são distintas e podem não estar em sincronia uma com a outra.

Curiosamente não foi encontrado nenhum trabalho que tenha uma abordagem da cultura empreendedora na perspectiva do Institucionalismo Original. Lounsbury et al. (2019a, 2019b), trata do tema de forma que pode se aproximar dessa abordagem, mas ainda assim é uma noção mais ampla, que pode ser categorizada como sendo uma ótica da Socioeconomia. Portanto, não se expressa aqui que não foram encontrados elementos que perpassam a abordagem institucionalista em questão, mas que não há trabalhos diretos referenciando o material teórico dessa perspectiva da economia. Tanto elementos como valores, traços psicológicos e o que os trabalhos analisados tocaram na relação entre instituições e cultura empreendedora não são institucionalistas por si sós, mas são fatores que podem ser analisados à luz dessa linha metodológica. Essa constatação abre um campo de pesquisa que será melhor explorado no trabalho em questão.

Mais do que entender o que é uma cultura empreendedora, essa abordagem permite entender o processo de transformação institucional (BUSH, 1987; 2015; DOLFSMA e VERBUNG, 2008). Essa análise é de grande importância para compreender o processo de instauração de uma cultura

empreendedora, pois contém o ferramental necessário para analisar uma economia em transformação.

Portanto, o presente trabalho pretende fazer o uso da metodologia institucionalista original, analisando o processo de transformação cultural que houve na Inglaterra entre os séculos XVI e XVIII, no sentido da instauração de uma cultura empreendedora naquele país. Isso implica uma análise do contexto histórico buscando identificar os elementos pertinentes ao processo. Portanto, pretende-se aqui não só preencher a lacuna de obras destinadas compreender a cultura empreendedora a partir da abordagem institucionalista, mas também entender o processo de instauração da respectiva cultura a partir da análise histórica.

A estrutura desta tese, além desta seção introdutória, possui outros três capítulos, sendo que o **Capítulo 1** procura descrever com mais detalhes o que é o Institucionalismo Original, visando esclarecer a perspectiva que será adotada no presente trabalho. Além disso, será exposto o ferramental utilizado, brevemente descrito, para entender qual o sentido dos conceitos empregados. O processo de mudança institucional será brevemente apresentado, pois pressupõe-se que é um conceito útil para entender a transformação cultural. Por fim, será apresentado com mais detalhes o que se entende por cultura a partir do Institucionalismo.

O foco do **Capítulo 2** é a discussão em relação ao que é o empreendedorismo. Uma vez que esse ainda é um campo relativamente pequeno dentro do leque de trabalhos institucionalistas, buscam-se elementos gerais sobre o tema, abordando a concepção de Schumpeter sobre empreendedorismo entendida a partir do Institucionalismo. Faz-se, assim, um esforço por definir um conceito de empreendedorismo que esteja alinhado com a perspectiva institucionalista e que seja mais adequado para o estudo de uma cultura empreendedora.

Por fim, no **Capítulo 3**, descreve-se o processo de mudança cultural na Inglaterra que culminou na Revolução Industrial. Defende-se a ideia de que ali se instalou uma cultura empreendedora, que foi um dos fatores que levaram esse país a ganhar destaque no campo dos negócios em relação a nações com poderio similar e ser pioneiro na industrialização.

Capítulo 1 - O ferramental teórico do institucionalismo original

Uma vez que o presente trabalho pretende estudar o processo de mudança no sentido de uma cultura empreendedora e propõe-se a usar como base o Institucionalismo Original, é importante expor de forma mais precisa os elementos que estruturam essa abordagem econômica. O trabalho realizado nesta seção não pretende ser exaustivo, mas pretende expor os principais pontos que podem ser utilizados para entender o processo de transformação cultural.

1.1 Definindo o Institucionalismo Original

Antes de avançar é importante apresentar aqui o que se entende por Institucionalismo Original. Em primeiro lugar, não se pode resumir-lo ao fato de dar destaque a instituições na sua abordagem. Outro ponto importante para evitar confusões, é que essa escola de pensamento pode ser conhecida também por outros termos, como institucionalismo americano (HODGSON, 2004), velho institucionalismo (RUTHERFORD, 1995; HODGSON, 2006) ou simplesmente, como originalmente definida por Walton Hamilton (1919), economia institucional. Em alguns pontos será usado aqui apenas o termo institucionalismo para se referir a essa corrente de pensamento.

A origem do institucionalismo se deu nos EUA no final do século XIX, em meio a *Gilded Age*, uma época de crescimento dos grandes empreendimentos que se aglomeravam em *trusts*, um período que integrou grande parte do sistema agrário do país ao sistema de preços oscilantes (CAVALIERI, 2013). O institucionalismo surgiu visando elucidar o processo de transformações socioeconômicas do período, sendo inicialmente desenvolvido pelos economistas Thorstein B. Veblen (1857-1929), e John R. Commons (1862-1945), que ressaltavam a importância do processo de mudança institucional. Usando o ferramental teórico que entendiam como mais adequado para analisar as mudanças socioeconômicas do período, Veblen, a partir de uma perspectiva evolucionária, focou principalmente no impacto da evolução tecnológica e no caráter pecuniário da economia americana, e Commons pautou sua abordagem

principalmente no processo de solução de conflitos (MAYHEW, 1987, RUTHERFORD, 1995). Um elemento de grande importância na perspectiva desses economistas, mas principalmente em Veblen, é que se distanciaram da metodologia da economia neoclássica por achá-la inadequada para explicar a realidade econômica como um todo.

Visando também uma melhor compreensão, deve-se considerar que, apesar de ter um cerne comum, o Institucionalismo ainda pode ser agrupado em diferentes segmentos, como os institucionalistas do *Cactus Branch* e a sua versão que enfatiza uma maior crítica social: o Institucionalismo Radical (BÖCK E ALMEIDA, 2018). Além disso, sua metodologia tem relação com outras correntes econômicas heterodoxas, como o estruturalismo (STREET, 1987; SUNKEL, 1989; ADKISSON, 1998) e o pós-keynesianismo (KELLER, 1983; HODGSON, 1989), o que pode ofuscar, em certa medida, as suas contribuições.

Hoje, o Institucionalismo Original é uma das escolas de economia heterodoxas, sendo que nos EUA é uma das principais alternativas em economia para além da escola neoclássica e do marxismo (SAMUELS, 1995). Entendemos que é heterodoxa, não pelo fato de não usar modelagem matemática (HODGSON, 2006), o que ocorre também porque a perspectiva de análise dos institucionalistas não se adequa ao ferramental neoclássico (RUTHERFORD, 2001). Ela é considerada alheia ao *mainstream* principalmente porque não compactua com a visão racionalista e dá espaço para a importância de elementos como a cultura e outros fatores que impactam no comportamento humano (MAYHEW, 1987).

Contudo, é importante não confundir essa escola de pensamento com o Novo Institucionalismo, o qual surgiu por outra via, com Oliver Williamson (1932-2020) e Douglas North (1920-2015), pautado na abordagem que analisa custos de transação nos trabalhos sobre teoria da firma de Ronald Coase (RUTHERFORD, 2001). O Institucionalismo Original concebe a humanidade como fruto de um processo cultural, enquanto o Novo Institucionalismo acaba por incorporar elementos neoclássicos, como a ideia da escolha racional, a busca pela maximização e o individualismo metodológico (RUTHERFORD, 1995). Nessa abordagem, os indivíduos são entendidos como “dados”

(HODGSON, 2000) e ela concebe as instituições a partir de fatores que resultam em incentivos e restrições que afetam o processo cognitivo individual (DEQUECH, 2002). Além disso, o novo institucionalismo tem uma visão mais orientada e mais simpática à compreensão do mercado como o agente alocador dos recursos na economia (SAMUELS, 1995).

1.2 A essência do Institucionalismo Original

Para entender com mais detalhes o que é o Institucionalismo Original se deve ter claro quais são os principais elementos que a tipificam e a distinguem de outras escolas de economia. Warren Samuels (1995) apresenta a abordagem dos autores institucionalistas como sendo constituída por oito elementos principais: (1) ela enfatiza o aspecto social e a evolução econômica; (2) ressalta o controle social e a ação coletiva; (3) entende a tecnologia como o principal elemento de transformação do sistema econômico; (4) a alocação de recursos é feita em última instância por instituições, sendo que o mercado é apenas mais uma delas; (5) a teoria do valor tem por foco o processo pelo qual o valor se estabelece por meio de instituições, estruturas sociais e comportamentos; (6) entende que há um papel dual da cultura, (que será visto com mais detalhes adiante); (7) possui uma visão de que a economia neoclássica está pautada pelas estruturas existentes de poder e de relações sociais; (8) e tem concepção holística da economia, não a entendendo somente como um mecanismo de mercado.

Geoffrey M. Hodgson (2000), um nome importante do Institucionalismo atual, partindo do trabalho de Walton Hamilton (1919), um dos institucionalistas de destaque do início do século XX, apresenta a abordagem institucionalista original como sendo caracterizada por cinco elementos principais: (1) o institucionalismo original não é definido em termos de propostas de políticas públicas; (2) ele tem um caráter interdisciplinar; (3) a sua abordagem entende instituições como um elemento central em qualquer economia; a existência de um processo de conservação e transformação das instituições deve ser também considerada; (4) essa escola de pensamento econômico toma a economia como um sistema aberto relacionado com as outras esferas da realidade; (5) no

institucionalismo original se concebe o indivíduo como sendo afetado por fatores culturais e institucionais. Hodgson entende que pode haver divergências frente a alguns pontos entre os institucionalistas, principalmente no que diz respeito ao primeiro deles, mas, em sua opinião, esses seriam o núcleo central da tradição institucionalista (HODGSON, 2000 p. 318).

As proposições de (1) a (4) apresentadas por Hodgson (2000) são necessárias para definir a abordagem institucionalista, porém, não são suficientes. Tais elementos podem ser também reconhecidos em outras escolas de pensamento, até mesmo na economia neoclássica. No entanto, o ponto (5), por considerar em sua análise um indivíduo que também recebe influências, de acordo com Hodgson, é um divisor de águas que separa o institucionalismo original das demais perspectivas econômicas que consideram também os demais pontos. Nela, o indivíduo não é definido a priori, pelo fato de que as instituições também determinam o padrão de comportamento individual (HODGSON, 2000). Sendo assim, a visão de que indivíduo não é “dado” é o principal elemento que distingue o institucionalismo original do novo institucionalismo e da economia neoclássica, segundo Hodgson (2000).

Samuels (1995) e Hodgson (2000) não definem os elementos do núcleo central do institucionalismo original com as mesmas palavras. Como exposto anteriormente, há ramos distintos dentro do próprio Institucionalismo, de modo que os autores citados acima são questionados em suas ideias por outros institucionalistas. Mas é um consenso dizer que está no cerne dessa corrente econômica a ideia de que a sociedade não é um mero agregado de indivíduos e de que a economia está permeada por outros elementos da realidade, como a cultura. Portanto, considerando esses fatores, os institucionalistas entendem que o ferramental teórico da economia neoclássica é insuficiente para uma análise econômica mais realista. A relação entre instituições entre indivíduos e instituições não é captada de forma satisfatória por conta do individualismo metodológico que aquela primeira abordagem defende (BUSH e TOOL, 2003).

Para compreender melhor a perspectiva institucionalista de um indivíduo socialmente embebido, consideramos a ideia que Veblen expressa, que os indivíduos são mais complexos e são determinados também pelas instituições:

“Os desejos e vontades, o fim e a finalidade, os modos e meios, a amplitude e a direção da conduta do indivíduo são funções de uma variável institucional de caráter altamente complexo e totalmente instável” (VEBLEN, 1919 apud BUSH e TOOL, 2003 p.9). Sendo assim, cada pessoa está embebida em um contexto social que acaba moldando, em certa medida, as suas concepções, o seu comportamento e os seus gostos pessoais. Nesse contexto existem os hábitos de pensamentos, os costumes, as normas, a cultura, elementos que não determinam o indivíduo, mas influenciam o seu modo de agir (HODGSON, 2000).

Considerando, assim, as diversas instituições com que se deparam os indivíduos, vai-se além de uma concepção de economia que se resume ao funcionamento do mercado. O poder social é um fator a ser também considerado na análise econômica institucionalista, pois impacta na organização social e nas instituições. Outro elemento de grande importância é o aprendizado individual, que pode alterar as preferências e o comportamento do indivíduo, fator que é também influenciado pelas instituições existentes, passíveis de impactar no resultado desse conhecimento adquirido (HODGSON, 2000).

Isso não implica dizer que o indivíduo é completamente moldado pela sociedade e pela cultura, o que redundaria em um determinismo frente às circunstâncias. Portanto, na visão institucionalista, a contraposição ao individualismo metodológico não implica defender um coletivismo metodológico (HODGSON, 1998). Apesar de alguns institucionalistas, como Clarence Ayres, alimentarem essa perspectiva de um indivíduo que é fruto das circunstâncias, esta não é a visão dominante. De forma mais ampla, o institucionalismo reconhece a importância da autonomia e da ação individual. Esta é a perspectiva que tomavam Veblen e Commons, por exemplo (HODGSON, 2000).

Além do mais, para o escopo do presente trabalho, é importante entender o papel dual da cultura, como citado por Samuels (1995), como um dos elementos importantes do institucionalismo. A cultura e as circunstâncias institucionais são fatores que moldam o indivíduo, mas também são afetadas pela ação individual (BUSH e TOOL, 2003). Os indivíduos nascem em uma sociedade embebida em uma cultura, a qual impacta os seus comportamentos

e escolhas. Essa cultura tem um papel transcendental que afeta a estrutura social e a identidade individual. Porém, o comportamento que os indivíduos exercem reforça ou enfraquece essa cultura, de modo que podem resultar em um processo de transformação cultural (SAMUELS, 1995). Portanto, os indivíduos são um produto da cultura ao mesmo tempo em que são produtores dela (TOOL, 1986). Dessa forma, é preciso ressaltar que há uma interação dinâmica entre indivíduos e instituições, de modo que eles são produto das circunstâncias institucionais, mas também são uma força que interfere nessas instituições e as moldam através da ação individual (BUSH e TOOL, 2003).

Alinhado com a isso, na perspectiva do institucionalismo original, o papel dos hábitos é de grande importância nesse processo de estabelecimento da cultura e das instituições de modo geral. A ação humana necessita de regras e hábitos (HODGSON, 1998 p.167). As regras são determinações normativas que levam à inferência de imperativos dentro de certo contexto, que são transmitidas socialmente mediante o costume ou estabelecidas de forma deliberada (HODGSON, 2006). Os hábitos não são a mesma coisa que comportamento, mas sim uma propensão a determinado comportamento, ou seja, estabelecem e reforçam uma disposição duradoura nos indivíduos com base em ações e raciocínios passados (HODGSON e KNUDSEN, 2008). São pensamentos ou comportamentos em potencial que surgem de acordo com certos estímulos ou contextos (HODGSON, 2007 p.106). Assim, são padrões de comportamentos adotados previamente e estão na natureza das instituições, de forma que são reforçados por elas e também as reforçam. Um comportamento que se dá socialmente passa a ser internalizado por meio da formação dos hábitos. Na maioria das vezes isso se dá de forma inconsciente (BUSH, 1997). De certa forma, eles são um modo de pensamento que garante que a ação possa ser realizada sem a necessidade de raciocínios complexos em todas as decisões tomadas pelos indivíduos, de tal forma que toda ação e deliberação dependem de hábitos prévios que são adquiridos ao longo do desenvolvimento individual. Sendo assim, uma decisão racional também está pautada pelos hábitos existentes (HODGSON e KNUDSEN, 2008).

Portanto, o entendimento de uma cultura empreendedora, como é o escopo deste trabalho, passa pela compreensão dos hábitos de pensamento que

ali existem. Os hábitos são elementos centrais para se entender a evolução das instituições. Por sua vez, os hábitos sofrem influência e se ajustam às circunstâncias, pois essas impactam nas predisposições individuais, de acordo com a disponibilidade de informações (HODGSON e KNUDSEN, 2008). As instituições são constituídas de hábitos, ao mesmo tempo em que reproduzem hábitos de pensamentos e podem moldar as disposições e comportamentos dos indivíduos. Elas reforçam e perpetuam características individuais (HODGSON, 2007).

Para ficar claro o que está sendo abordado, é preciso explicitar melhor o que são **instituições**. Antes de tudo, é preciso entender que elas são um subconjunto da estrutura social, a qual incorpora outros elementos como fatores demográficos. Além disso, deve-se ter em conta que elas não são apenas organizações. Essas são um tipo específico de instituições, que se caracteriza pelo fato de delimitar quais indivíduos são ou não parte dela, em que se estabelece certo tipo de comando e de responsabilidades entre aqueles que são membros dela e, ainda, possuindo regras relacionadas a soberania de comando (HODGSON, 2006, 2007). Walter Neale (1987) aponta que para identificar uma instituição é preciso que seja um comportamento compartilhado entre as pessoas; que sejam estáveis, de ordem previsível, com regras e repetições; e visões populares¹, ou perspectivas que explicam os padrões de comportamento, conforme o que é importante ou não é de acordo com as crenças existentes. As instituições são padrões de comportamento compartilhados socialmente, mas também os valores e ideias relacionados a eles, que se manifestam de forma regular (NEALE, 1987). É preciso ter claro que instituições não são apenas comportamentos, mas a única forma de observá-las é por meio de comportamento manifestado. As instituições são constituídas por hábitos compartilhados, que são respaldados por elementos normativos, duráveis e de poder em uma sociedade. Elas reproduzem esses hábitos, criando mecanismos de conformidade com o que os respaldam (HODGSON, 2006). Essas regularidades são transmitidas ao longo do tempo, de forma que os hábitos que as compõem são passados de uma geração a outra. Isto se dá por ideias e

¹ *Folkviews* no original

crenças que passam a compor os hábitos de pensamento, que são transmitidos principalmente por ensinamentos e pela educação (WALLER, 1988).

Como já expressei, o institucionalismo original não compartilha da ideia de que a sociedade é a soma dos indivíduos. Nesse sentido, entende que a sociedade é algo que abrange os indivíduos, mas vai para além deles. Assim, entende-se a sociedade como um ente com propriedades emergentes, ou seja, com características que surgem como algo novo, de modo que as suas propriedades não podem ser explicadas somente pela soma das partes componentes. “Uma propriedade pode ser dita como emergente se sua existência e natureza dependem de entidades em um nível inferior, mas a propriedade não é nem redutível a, nem previsível a partir de, propriedades encontradas em níveis inferiores” (HODGSON, 2004 p.32, tradução livre). Isso é um conceito que ajuda a entender porque a sociedade não pode ser compreendida como a soma dos indivíduos. Dessa forma, as propriedades emergentes ajudam a entender que há vários níveis na realidade, de modo que o aspecto social não se resume só ao individual, ou em última instância se poderia dizer que não se resume só a reações físico-químicas de seres animados, evitando, assim, cair em um reducionismo metodológico.

Portanto, esses elementos novos não dizem respeito só aos indivíduos, mas subsistem para além deles e podem afetá-los. Esse fato de que as estruturas sociais em alguma medida afetam os indivíduos, suas aspirações e suas preferências é o que Hodgson (2004, p. 105) chama de “*reconstitutive downward causation*” e posteriormente chama de “*reconstitutive downward effect*” (HODGSON, 2011). Disso resulta a existência de um poder sócio-institucional que afeta os indivíduos, ou seja, do agrupamento social de indivíduos se formam convenções sociais que passam a afetar ou reconstituem as preferências dos indivíduos em particular. Considerando que as intenções individuais dependem dos hábitos, as instituições podem influenciar essas intenções por meio do impacto que geram nos hábitos, sem afetar diretamente as decisões e aspirações individuais. Dessa forma, a *reconstitutive downward causation/effect* garante que haja certo grau de estabilidade e durabilidade da estrutura institucional existente (HODGSON, 2008),

Esse efeito faz com que as instituições dispersem entre a população hábitos concordantes, garantindo padrões de comportamento regulares, que estão em sincronia com as crenças e propósitos na respectiva sociedade (HODGSON, 2006). Sendo assim, padrões de comportamento repetidos, estimulam a habituação, de modo que os indivíduos incorporam isso nos costumes e crenças, como algo aceitável e correto, tornando-se uma convenção (HODGSON, 2007). As convenções são um tipo particular de instituições, arbitrárias em certa medida, que quando são seguidas de forma consciente, se dão principalmente por conta do mimetismo, seguindo-as porque outros também as seguem, sem que haja necessariamente algum tipo de coerção ou obrigação moral (DEQUECH, 2006). Este efeito se depara com crenças contrárias, de modo que as mais persistentes sobressaem e se consolidam em convenções aceitas pela maioria. Os comportamentos erráticos, que não se adaptam a essa convenção majoritária dominante, são expelidos. O hábito é assim a base na qual se sustentam as convenções e instituições (HODGSON, 2007)

Portanto, o entendimento de instituições como meras regras estabelecidas que se traduzem em restrições, incentivos e sanções para o comportamento individual não é suficiente para descrever as instituições sociais. É preciso entender como os indivíduos avaliam esses incentivos e sanções, pois nem sempre eles são levados em consideração de forma suficiente. Mais do que impor restrições e permissões ao comportamento, as instituições afetam as inspirações dos indivíduos, o que por sua vez molda o seu comportamento e capacidades (HODGSON, 2006).

Por outro lado, ao afirmar o impacto das instituições sobre os indivíduos, o Institucionalismo Original reconhece que elas não suprimem a capacidade de deliberação destes, de forma que há a possibilidade também de uma ação individual que vem a afetar as instituições, uma “*upward causation*” (HODGSON, 2008 p.197), podendo ser denominado como *upward effect*, seguindo a lógica presente em Hodgson (2011). Um exemplo disso é um herege ou revolucionário que se volta contra a configuração institucional existente em uma sociedade (HODGSON, 2004). A existência das instituições depende de interações e padrões de pensamento individuais, de modo que dependem das suas

intenções. Desse modo, há uma interação e interdependência entre indivíduos e instituições (HODGSON, 2006).

Portanto, o Institucionalismo Original rejeita o individualismo metodológico, no qual o indivíduo é o que de fato existe, sem aderir ao coletivismo metodológico, em que o agente é só resultado de uma estrutura existente (HODGSON, 2008). Ambas as perspectivas são reducionistas, limitando-se ao nível do indivíduo ou ao nível das estruturas sociais (HODGSON, 2007). Mais do que isso, a noção de instituições é capaz de resolver o dilema entre realismo e subjetivismo, pois ao mesmo tempo em que são estruturas presentes no mundo externo, são manifestações do que se passa na mente dos indivíduos e se manifestam por meio de suas ações (HODGSON, 2006).

Um indivíduo já nasce imerso em um sistema institucional. Além disso, uma instituição depende de outras instituições, como por exemplo, a linguagem, que dá a base para outras instituições, mas que também depende de instituições que a apliquem (HODGSON, 2006). Além disso, as instituições também carregam uma memória social que é fruto das experiências e conhecimentos acumulados, aquilo que é descrito como “*repositories of social knowledge*” (HODGSON, 2004 p.105). Isso se traduz em costumes, regras, convenções e protocolos. O conhecimento de fato se dá na mente individual, porém há um contexto que ressalta certos aspectos que os indivíduos aprendem e memorizam. Portanto, há um peso do passado que reflete nas decisões e deliberações humanas. Cada indivíduo nasce em um ambiente e aprende a se adaptar a ele e, com isso, adquire hábitos de pensamento e padrões de comportamento (HODGSON e KNUDSEN, 2008).

Costumes e instituições são depósitos de conhecimento social, que em certa medida afeta as decisões individuais. John Commons acreditava que os costumes não são elementos voltados apenas para o passado, mas eles projetam o passado no futuro, ajudando a criá-lo (HODGSON, 2002). Diferentes das leis, que precisam de uma autoridade que as imponha e execute, os costumes são desenvolvidos de forma espontânea na sociedade.

Considerando que já vimos os elementos básicos do Institucionalismo Original e que estamos interessados em usar o seu ferramental para entender o

estabelecimento de uma cultura empreendedora, precisamos conhecer melhor o processo de mudança institucional, como veremos na sequência.

1.3 O processo de mudança institucional

Para entendermos a economia ao longo do tempo é importante considerarmos a dinâmica de mudanças nas instituições. Na perspectiva do Institucionalismo Original, o processo de mudança institucional enfatiza os hábitos e valores e não é necessariamente algo que leva a uma maior eficiência (BUSH, 1987). Veblen salientava que a transformação das instituições passa pelos hábitos de pensamento aos quais elas estão condicionadas. Fatores como novas tecnologias e mudanças populacionais impactam a sociedade, de modo que tornam necessária uma adaptação dos hábitos de pensamento e do comportamento e, por sua vez, das instituições ao novo contexto (KINGSTON e CABALLERO, 2009).

Para entendermos a mudança institucional precisamos analisá-la em uma perspectiva de processo que engloba a mudança de valores, de poder e de interesses (DOLFSMA e VERBUNG, 2008). Devemos considerar que no coração do processo de mudança institucional estão os valores. Eles conectam padrões de comportamentos e servem de base para os julgamentos que garantem esses comportamentos (BUSH, 2015). Esses comportamentos são habituados ao longo do tempo, conforme vão sendo incorporados por meio de um padrão, que se dá por conta dos julgamentos de valor (BUSH, 2015). Portanto, como já ressaltado, a mudança institucional passa por uma mudança nos valores, pois estes impactam padrões de comportamento e hábitos de pensamento (BUSH, 1987). Contudo, estes valores não são de caráter subjetivo ao indivíduo, mas têm uma natureza ética, de caráter filosófico ou cultural (DOLFSMA e VERBUNG, 2008).

Para não cairmos em uma visão subjetivista, precisamos entender que os valores socioculturais (DOLFSMA e VERBUNG, 2008), ou julgamentos de valor (BUSH, 2015), não são a mesma coisa que a valoração. Os valores socioculturais se referem a convicções que um grupo de pessoas compartilha de

forma consciente ou inconsciente, que tende a persistir ao longo do tempo (DOLFSMA e VERBUNG, 2008). Os julgamentos de valor resultam em ações deliberativas, com base nos padrões de julgamentos. Vale ressaltar que eles não são um comportamento habitado, mas são a base para que estes se consolidem (BUSH, 2015). Já a valoração aponta para a importância que os indivíduos dão a uma situação particular, bens ou certo comportamento (DOLFSMA e VERBUNG, 2008). Ela é a aplicação de um padrão de julgamento e não é necessariamente deliberativa.

Devemos rememorar que as instituições são construídas sobre valores socioculturais existentes. Os valores dão legitimidade ou não para as instituições e assim garantem a adesão ou não dos indivíduos. Instituições que não estão asseguradas nos valores compartilhados tendem a ser vistas de forma vazia e serão abandonadas. Contudo, elas podem em certa medida, também influenciar os valores existentes (DOLFSMA e VERBUNG, 2008), de modo que precisamos entender o *reconstitutive downward effect*, explicado anteriormente.

Dolfsma e Verburg (2008) apontam que a mudança institucional precisa de um ponto de tensão entre as instituições constituídas, os padrões de comportamento e como se dá a percepção dos agentes individuais em relação a isso. A mudança institucional ocorre quando **há uma desarmonia entre o funcionamento das instituições e as expectativas dos indivíduos**. Isto se dá por conta da categorização dos valores socioculturais, das relações de poder e dos interesses, que passam a atritar com o cenário institucional existente, não havendo mais uma relação harmônica entre esses elementos.

Quando conjuntos de valores diferentes passam a coexistir, e um deles passa a suplantá-los, gera-se essa tensão que pode desencadear um processo de mudança institucional. Esse processo também ocorre quando surge uma configuração institucional paralela, coexistindo sobre o mesmo conjunto de valores socioculturais, junto a outra configuração que era predominante até então, de modo que esta passa a não ser mais percebida de forma auto evidente por pelo menos um grupo de indivíduos. Ou então, a tensão se dá porque a configuração institucional existente deixa de denotar o conjunto de valores que representava. Deste modo, ela é substituída por outra configuração institucional

que volte a representar aquele conjunto original de valores (DOLFSMA e VERBUNG, 2008).

Portanto, considerando um esforço cognitivo frente ao contexto em que estão inseridos, tendo contato com categorias diferentes de valores, os indivíduos podem optar por uma delas em detrimento de outras. Tal escolha sofre a influência da configuração institucional existente que legitima ou não essa categoria de valores. Contudo, os indivíduos interpretam uma configuração institucional existente e têm expectativas sobre o seu funcionamento, de acordo com os valores socioculturais e as relações de poder e interesses existentes. Havendo certa insatisfação com o cenário institucional que se apresenta, certo grupo de indivíduos pode atuar para alterá-lo. Essa atuação no sentido da transformação não se dá somente dentro dos limites que a configuração institucional existente impõe, mas vai para além dela. Sendo assim, uma configuração institucional alternativa pode ser desenvolvida, na medida em que haja valores diferentes que não se adaptem à configuração atual (DOLFSMA e VERBUNG, 2008).

Assim, é compreensível que o processo de mudança seja desencadeado por conta da percepção dos indivíduos em relação a uma desarmonia entre as instituições e os elementos que as sustentam. Isso ocorre porque há indivíduos que não se conformam à configuração institucional existente e resistem a ela. Essas pessoas, que não se adequam à estrutura presente e têm a capacidade de perceber e compreender a tensão que ali existe, conseguem conceber uma nova configuração institucional e ainda conseguem persuadir outros indivíduos a atuarem contra a configuração estabelecida, no sentido de promover a nova proposta. Portanto, a mudança institucional só ocorre de fato quando é percebida uma tensão e essa noção é compartilhada por uma comunidade. Além disso, a proposta alternativa consegue ser compreendida e justificada por essas pessoas, estando em sincronia com alguns dos valores socioculturais que essa comunidade compartilha (DOLFSMA e VERBUNG, 2008).

Sendo assim, há também uma atuação dos indivíduos que são influenciados e influenciam esse processo. Da mesma forma, os valores impactam o processo de mudança institucional, mas também são impactados

por ele. O efeito dual se dá porque o comportamento das pessoas passa pela percepção que têm sobre esse comportamento, ou seja, há um elemento de interpretação e legitimação sobre isso (DOLFSMA e VERBUNG, 2008). Portanto, a compreensão dos indivíduos embebidos socialmente é fundamental para entender o processo, pois eles têm certa autonomia frente ao contexto que estão imersos. Em certa medida, eles interpretam e percebem as suas circunstâncias, considerando-as com base nos valores socioculturais que compartilham. O resultado desse esforço impacta a sua valoração, ou seja, suas preferências e suas aspirações (DOLFSMA e VERBUNG, 2008).

Compreendemos assim que a dimensão da mudança institucional pode ser limitada pelo impacto que promove em padrões de comportamento correlacionado com outros, pela disponibilidade de conhecimento e pela capacidade de compreensão e adaptação, pois envolve a tomada de decisão individual. Esses elementos expressam uma grande importância do sistema educacional e da cultura, como um mecanismo social que garante essa mudança (BUSH, 1987). Contudo, as instituições existentes não favorecem o conhecimento que gera essa mudança, pois elas são repositórios de conhecimentos sociais que se dão ao longo do tempo e tendem a se perpetuar e, desse modo, impactam nas decisões individuais (HODGSON, 2004). Dessa forma é importante entender o processo de mudança institucional a partir de indivíduos embebidos em um contexto institucional, de modo que o processo é resultado da interação no tempo entre indivíduos, sociedade e o seu contexto.

1.4 Cultura na perspectiva do institucionalismo original

Existe uma preocupação entre os institucionalistas de que a cultura não fosse excluída da teoria econômica, na prática, por conta do processo de “racionalização” do comportamento humano que veio a ser incorporado com a economia neoclássica (MAYHEW, 1987, JENNINGS E WALLER, 1995, WALLER, 2003, ADKISSON, 2014). Para David Hamilton (1957), a Cultura era o fundamento da economia institucional, pois todo comportamento está

interligado diretamente com o elemento cultural (WALLER, 2003), ideia que permaneceu entre os institucionalistas originais (JENNINGS E WALLER 1995; MAYHEW 1987, ADKISSON, 2014)

Hayden (1988, p.415, tradução livre) descreve cultura como

[...] uma construção mental sistêmica coletiva do mundo superorgânico e sobrenatural. Não existe como um todo em uma única mente. Ela contém um grupo de ideias abstratas, ideias e valores do mundo superorgânico e sobrenatural, e é encontrada em lendas, mitologia, visão sobrenatural, folclore, literatura, superstições elaboradas e sagas.

A cultura é um fenômeno mental e é diferente da sociedade (HAYDEN, 1988). Ela é composta por elementos simbólicos, que se referem à identidade e motivam o comportamento. Os símbolos são representações de padrões de pensamento e de comportamento, que levam à formação de condutas com base nas crenças que eles consolidam. Eles são representações que ajudam na compreensão de determinados fatores sem que tais fatores estejam ali presentes. O símbolo é sempre um sinal das coisas que não estão simultaneamente no tempo e no espaço. Quando as pessoas são capazes de recriar e manter esses elementos simbólicos, está-se diante de um fenômeno cultural (WALLER, 2008).

Isto não quer dizer que a cultura molde completamente o agir humano. Existem os instintos que são supraculturais e devem ser considerados (MAYHEW, 1987). Os instintos são oriundos da psicologia, que é parte da natureza humana, e que permeia o ser humano em todas as sociedades. Eles favorecem respostas ou comportamentos específicos que advêm de tendências herdadas geneticamente. São traços que produzem respostas rápidas e confiáveis a problemas recorrentes e que explicam comportamentos comuns aos seres humanos ao longo do tempo, entre culturas e em lugares distintos (REDMOND, 2006). Contudo, eles explicam apenas uma parte do agir humano, pois há propensões que são selecionadas culturalmente, de forma que o ser humano age de tal modo por conta da cultura, sendo que não é fator da natureza humana (HODGSON, 2004). Quando os elementos presentes na cultura são internalizados, impactam no comportamento sem que haja uma reflexão

profunda ou esforço cognitivo. Desse modo, uma vez que os traços culturais são adquiridos, eles passam a atuar da mesma forma que os instintos (REDMON, 2006).

Pode-se afirmar que o ser humano, em certa medida, é produto e produtor da cultura (JENNINGS e WALLER, 1994). O indivíduo nasce dentro de um contexto e é influenciado por ele, seja pela ação coletiva ou individual. Pode-se dizer que a cultura está, em alguma medida, em constante transformação por conta das ações, inações e escolhas individuais e coletivas que a afetam (DUGGER e SHERMAN, 1994).

A transmissão da cultura passa pelo aprendizado que se dá pela relação com outras pessoas (REDEMOM, 2006), um conhecimento que é transmitido por meio da sociedade. Mas a cultura não é estática, pois passa por um processo de mudança e desenvolvimento, um processo evolucionário que se dá no tempo (WALLER, 2003). As mudanças culturais alteram o comportamento das pessoas e suas crenças, pois ela afeta a interpretação sobre os significados, interesses e até a integração dos objetos materiais (JENNINGS AND WALLER, 1995). Porém, essas mudanças culturais são lentas e podem sofrer impacto da mudança tecnológica (JENNINGS E WALLER 1994).

Tanto a complexidade em torno das ações individuais, considerando uma compreensão multidimensional do comportamento humano; os conflitos diários de rotina e aqueles dilemas mais perturbadores que se mostram entre a distância entre a situação atual e o que se espera que ela fosse; e a possibilidade de surgirem elementos novos, são elementos que possibilitam a mudança cultural (JENNING E WALLER, 1994). Portanto, aqui é possível perceber a importância dos valores, que impactam na motivação das ações e no que se espera das circunstâncias. Além disso, a complexidade ao redor de cada ação humana leva ao surgimento de novos problemas, o que exige engenhosidade e novidade no comportamento (JENNINGS e WALLER, 1994).

Grande parte dos aspectos culturais, como normas, costumes ou tradições, são respostas e soluções recorrentes, compartilhados em um grupo social, para determinadas circunstâncias e problemas quando esses exigem coordenação, proibição ou direção (REDMOND, 2006). As circunstâncias e os

problemas que as pessoas se deparam mudam, podendo impactar também no sistema cultural. Portanto, a cultura não é estática, pois passa por um processo de mudança e desenvolvimento, um processo evolucionário que se dá no tempo. Isso tem seu impacto também sobre o comportamento humano (WALLER, 2003).

No processo de mudança cultural está o surgimento de novos conhecimentos, que exigem novas, diferentes ou mais ligações dentro do sistema cultural. Isso pode estabilizar ou desestabilizar o sistema. Essas novas ideias geram pontos de tensão que desencadeiam o processo de mudança institucional, como apresentado por Dolfsma e Verbung (2008). Em grande parte, esses espaços para transformação ocorrem por conta de que os sistemas culturais não são plenamente coesos e existem certas ambiguidades neles. “Conhecimento humano é o significado explícito e a compreensão do mundo como ele é construído por meio de práticas sociais e da linguagem dentro do contexto de uma matriz cultural” (JENNINGS e WALLER, 1994 p 1012).

O conhecimento convive com os mitos presentes naquela sociedade. Os mitos, na compreensão institucionalista, “legitimam e realçam a estabilidade social, mas restringem a compreensão cultural” (JENNINGS e WALLER, 1994 p. 1017). O mito pode ser entendido como “uma história tradicional, especialmente aquela relativa à história inicial de um povo ou explicando um fenômeno natural ou social, e normalmente envolvendo seres ou eventos sobrenaturais” (KITROMILIDES, 2014 p.625, tradução livre). Alguns trabalhos de autores institucionalistas entendem os mitos como equívocos ou ilusões difundidas, muitas vezes impregnadas de uma ideologia, que contém uma agenda não explícita, que assegura o *status quo* (HAMILTON, 1984; DUGGER 1989; PEACH e ADKISSON, 1997; WRENN, 2014). Dugger (1989 p.608, tradução livre) expõe que “mitos servem como um poderoso mecanismo de controle social, particularmente em sociedades estratificadas, em que eles mantêm os estratos inferiores em seu lugar designado”. Pode-se entender mais precisamente que, na perspectiva institucionalista, os mitos não correspondem com a realidade, por isso se distinguem de conhecimentos, sendo o equivalente a “uma crença ou ideia amplamente difundida, mas falsa” (KITROMILIDES, 2014 p.625, tradução livre).

O papel do conhecimento é de grande importância, pois impacta nos valores, que garantem a existência de uma configuração institucional (DOLFSMA e VERBUNG, 2008). Novos conhecimentos podem afetar os valores, quando compartilhados socialmente, por sua vez, a cultura. Portanto, aqui podemos realçar a existência de novas ideias difundidas na sociedade, sejam elas conhecimentos, de fato, ou mitos. Como já citado acima, a cultura compreende “ideias abstratas de grupos, ideais e valores” (HAYDEN, 1988). O conhecimento e as ideias quando difundidos irão afetar a construção mental do mundo compartilhada de forma sistemática na sociedade.

Além disso, uma cultura abarca diferentes possíveis conjuntos de instituições, sendo que a ligação entre elas se dá por meio das crenças sociais. Assim, uma cultura é mais robusta, conforme os valores que a sustentam são mais capazes de impactar as atividades sociais e econômicas, de forma que essas precisam ser uma expressão daqueles (HAYDEN, 1988). Portanto, a presença de novas ideias compartilhadas é fundamental para a mudança cultural de uma sociedade.

Capítulo 2 - O empreendedorismo em uma perspectiva ontológica institucionalista

A figura do empreendedor é de suma importância para se entender o processo histórico e de mudança institucional presente no capitalismo (AYDIN et al., 2018). A inserção do empreendedor na teoria econômica diminui o caráter determinista das teorias de equilíbrio e abre maior espaço para o estudo evolucionário da economia. A pessoa empreendedora influi nas estruturas econômicas, atua em relação à limitação de informação e não se estagna por conta da incerteza (PITTAWAY, 2005). Contudo, não se chega a um consenso na literatura econômica sobre o papel empreendedor nesse processo evolucionário (FOSS e KLEIN, 2012). Um dos pontos que levam a essa incongruência é o fato de que o empreendedorismo significa uma gama ampla de conceitos, variando conforme a visão do autor (STEWART, 1992). À vista disso, é preciso traçar um recorte na abordagem usada sobre o empreendedor neste trabalho.

Para entender esse fenômeno é preciso considerar três abordagens sobre a atividade empreendedora. Seguindo a ideia de Foss e Klein (2012), o empreendedorismo pode ser dividido em perspectivas **ocupacionais, estruturais e funcionais**.

A primeira delas, a **ocupacional**, diz respeito ao indivíduo e a atividade que ele atua. A função do indivíduo está voltada para o emprego autônomo, sendo esse a marca do empreendedor. Basicamente essa ótica se resume ao controle de uma atividade, de modo que o empreendedor é caracterizado por não estar subordinado a outro em uma atividade empresarial.

Nessa linha, também existe a noção que concebe o empreendedorismo como traços psicológicos do indivíduo. Assim, pode-se tratar o empreendedor a partir dos seus talentos individuais natos, como criatividade, liderança, capacidade de realização, entre outros. O empreendedorismo não seria em primeira instância afetado pelas instituições, mas poderia existir em qualquer configuração institucional (MCDANIEL, 2005). Quando essa noção se afasta da ideia de hábitos de pensamento e se aproxima de caráter, ela dificulta a

compreensão de cultura empreendedora, pois pode haver pessoas com traços psicológicos empreendedores em qualquer atividade, época e lugar.

Já a concepção **estrutural** foca principalmente em empresas, buscando categorizar essas organizações por tamanho, idade, estilo de administrar, taxa de crescimento anual, entre outros. Em vista disso, busca-se o número de pequenos negócios, de startups, de empresas em crescimento para que se constate atividade empreendedora (FOSS e KLEIN, 2012). Contudo, as firmas existem para dar suporte ao empreendedor, mas pode haver atividade empreendedora sem haver uma firma constituída (CASSON e CASSON, 2014).

Tanto a ocupação visando emprego autônomo, os traços psicológicos captados por questionários, quanto a definição de categoria de empresas são noções que facilitam a mensuração, por sua vez, mais usadas principalmente para a formulação de estudos empíricos.

Por fim há a perspectiva **funcional** do empreendedorismo, que o entende como uma função, atividade ou comportamento. Gartner (1988) expressa que é um erro tentar entender quem é o empreendedor, porque isso é uma tarefa que pode conduzir a erros. A melhor forma de entender a noção de empreendedorismo é por meio do comportamento perceptível. Em outras palavras, o empreendedor pode ser reconhecido pelas suas ações e não por características individuais.

Essa linha conceitual é mais interessante, porque ela é possível estudar principalmente o processo de ação empreendedor, enquanto as outras duas estão mais alinhadas com buscar resultados. A abordagem funcional foi adotada por economistas como Schumpeter, Knight e Kirzner (FOSS e KLEIN, 2012). Ela também é adequada a uma abordagem institucionalista, pelo fato de que o comportamento observado revelam os hábitos compartilhados (BUSH, 1987), o que permite identificar as instituições que vem a compor uma cultura empreendedora.

Apesar de ser uma perspectiva mais adequada para o presente estudo, ela ainda é muito abrangente para se identificar uma cultura empreendedora. O próprio Gartner (1988) entende o empreendedor como alguém que cria

organizações. Isso invalida a busca por uma cultura empreendedora, pois em todas as sociedades existe alguma forma de organização institucionalizada. Empreendedorismo pode existir do ponto de vista individual, sem haver necessariamente o estabelecimento de uma organização (CASSON e CASSON, 2014). Portanto, é preciso avançar na conceituação do empreendedor aqui adotado.

Na prática, como já observado, ao se tomar o empreendedorismo como um conceito amplo, conclui-se que em todas as sociedades existe essa categoria de atividade, sendo manifestadas em diversas formas. Existem vários recortes que se pode dar na categorização do empreendedorismo, o que permite definir melhor o escopo do presente trabalho, de modo a ter claro quais definições se encaixam e quais não se encaixam em uma cultura empreendedora.

Uma dessas categorias pode ajudar a compreender o recorte aqui buscado seria a diferenciação entre o empreendedorismo por **necessidade** e por **oportunidade**. Na presente análise, optou-se por deixar de lado o empreendedorismo por necessidade, pelo fato de que geralmente é parte de uma situação precária da economia² (ACS, 2006, HERNANDEZ e al., 2012; WARNECKE, 2013). Geralmente ocorre em meio a uma recessão prolongada, em situação de desemprego duradoura ou simplesmente em uma economia frágil. Nessa perspectiva, não é tanto uma opção empreendedora, mas uma busca por alternativas de renda, por não encontrar outros caminhos consistentes para se obter uma renda. Nesse contexto, a atuação empreendedora não é

² Ao se verificar as nações menos desenvolvidas economicamente, percebe-se uma alta taxa de emprego autônomo, o que pode indicar alta taxa de empreendedorismo. A situação de precariedade da economia impele as pessoas a buscarem alternativas de renda pela falta de emprego formal. Em nações com desenvolvimento econômico em um nível intermediário, a taxa de empreendedorismo cai, pois surgem novas condições de trabalho, que faz com que muitos procurem mais a estabilidade de um emprego assalariado do que a o risco de um emprego autônomo. Quando se olha os países mais desenvolvidos, encontra-se um alto índice de empreendedorismo novamente, mas agora de forma voluntária. Isso reflete uma curva em formato de U, considerando a relação entre empreendedorismo e crescimento econômico (ACS, 2006, ACS e SZERB, 2007). Na verdade, isso depende muito de como se mensura empreendedorismo, quando se toma, por exemplo, a taxa de emprego autônomo ou o número de empresas abertas. Como visto, em países mais pobres predomina o empreendedorismo por necessidade e nos países desenvolvidos o empreendedorismo de oportunidade. Esse último está relacionado ao empreendedorismo inovador, disruptivo, que impacta positivamente no desenvolvimento econômico. Contudo, esse tipo de empreendedorismo depende de capital humano, o que está intrinsecamente ligado com um sistema educacional robusto (ARSHED e at. 2021).

voluntária, mas apenas circunstancial, não garantindo a presença de uma cultura empreendedora em um dado contexto em que há um grupo significativo de pessoas empreendendo.

Outra forma de diferenciar essa atividade seria o recorte entre empreendedorismo **produtivo** e **não produtivo**. Essa última categoria se refere apenas à atividade que divide a renda e não gera produção agregada. Nessa ótica incluem-se ações como empreitadas militares, organizações criminosas, *rent seeking* em geral, a fundação de movimentos políticos, entre outros, que não geram produção, mas exigem esforços de organização. Um contexto de alta criminalidade poderia ser considerado um ambiente empreendedor, o que não é o caso de incluir na categorização que se busca no presente trabalho. Baumol (1996) entende que existe empreendedorismo em todas as sociedades, de forma que as atividades são apenas divididas em produtivas, improdutivas, parasitas e até destrutivas. Aqui não se adota essa visão, de forma que se considera que o empreendedorismo está apenas no campo daquilo que é produtivo na visão de Baumol.

A noção de empreendedorismo utilizada neste trabalho contempla, de forma mais precisa, a ação **delimitada pelo mercado**, deixando de lado o que se dá em organizações fora desse campo, como no governo, em organizações filantrópicas que não atuam por meio do mercado e outras (SCHOCKLEY et al., 2008). Por exemplo, a ação de construir e executar uma política pública pode ser considerada um ato de empreendedorismo intragovernamental, quando se toma a palavra em um sentido mais amplo.

Entretanto, esse campo do que está restrito ao mercado pode englobar também o empreendedorismo social, que busca solucionar problemas da sociedade sem ter como fim o lucro (WARNECKE, 2013, 2018). Uma vez que o empreendedorismo social seja realizado no mercado, pode-se ser englobado em nossa análise, pois a motivação do empreendedor pode ser o lucro ou não, mesmo em um empreendimento que não tenha um cunho social. Mesmo que essa modalidade não tenha como fim o ganho pecuniário, mas vise resolver problemas específicos, a atuação dentro do campo dos negócios lhe imprime uma lógica específica. Essa categoria se dá porque nem toda atuação

empreendedora no mercado tem como fim imediato o ganho pecuniário, apesar desse ser imprescindível para que a empreitada seja sustentável (MAHTO e MCDOWELL, 2018).

Quando aqui se fala de mercado, rejeita-se a ideia do universalismo, ou seja, o prisma de que o mercado está presente em todas as sociedades. Na ótica universalista, Gravelle e Rees (1992, p.3 apud HODGSON, 2020) entende a existência de mercado quando pelo menos dois indivíduos estão preparados para entrar em uma transação de troca. Contudo, a noção de “troca” e “transação” nem sempre definem um conceito único e são usadas de maneira ampla ou estreita, conforme a abordagem. Por exemplo, para Mises (1949) qualquer transferência humana de algum ativo já implica a existência de mercado. Essa visão pode ser ainda estendida para a ideia de que qualquer ação humana envolvendo escolha, visando passar de um estado pior para um melhor, seria uma ação do mercado (HODGSON, 2020).

Existe uma confusão presente quando se universaliza o agir econômico, ampliado para cada escolha, de modo que qualquer relação humana acaba sendo entendida como uma relação de troca, e, por sua vez, toda relação entre indivíduos seria mercado (HODGSON, 2015). Nessa concepção, o mercado pode englobar cada esfera da vida humana. Consequentemente, em alguma medida, qualquer ação visando atender uma necessidade individual se torna empreendedorismo. Em vista disso, pretende-se aqui sair desse reducionismo econômico, dentro do qual não faria sentido a noção de cultura empreendedora.

Não se quer aqui esgotar o tema, mas para a existência de um mercado precisa haver um número significativo de pessoas negociando, comprando e vendendo. Esses indivíduos precisam ter uma forma de se comunicar para chegar a um consenso, para que a troca se concretize, havendo elementos como uma rotina de preços e acesso a informações. A existência de regras específicas, validando esses acordos de troca, para que eles sejam recorrentes é também uma condição a ser levada em conta (HODGSON, 2015). Assim, um mercado pressupõe aspectos como aceitação, direitos, obrigações e pagamento, usando moeda ou não (HODGSON, 2020).

A atuação no mercado está relacionada a rotinas, instituições e cultura. Isso se dá porque o mercado tem um caráter organizacional e institucional próprio, relacionado com outras instituições, por meio do qual é possível que exista uma cultura atrelada a ele (HODGSON, 2015). Essa pode ser empreendedora ou de alguma característica que consiga conviver com as rotinas e instituições do próprio mercado. Além disso, cada configuração leva um mercado a ter características particulares, não existindo um único mercado universal, mas diferentes mercados, conectados entre si ou não, e interligados com instituições distintas (HODGSON, 2015).

Em síntese, o empreendedorismo é uma atividade produtiva, de modo que não está na sua essência o que não é produtivo, parasitário ou destrutivo. O empreendedorismo se dá em um sistema institucional de mercado, não sendo necessariamente parte do sistema capitalista moderno. Além disso, ele não é uma mera ação no mercado, pois não se quer tratar do empreendedorismo por necessidade, o que pode ser circunstancial e não se refletir em hábitos compartilhados duradouros. Outro ponto importante para caracterizar o empreendedorismo é por meio da abordagem funcional, que se pauta pelo comportamento empreendedor, o que está relacionado à manifestação de hábitos. Assim, nas seções seguintes será abordado com mais detalhes quais comportamentos vêm a compor a ação empreendedora na ótica do presente trabalho, podendo, assim, entender os critérios para fazer o recorte de uma cultura empreendedora.

2.1 Schumpeter e o empreendedor inovador

Tomando como base a perspectiva funcional do empreendedorismo, podemos destacar a visão de Joseph A. Schumpeter sobre o tema. Nela, o empreendedor tem um papel fundamental no desenvolvimento econômico e no processo de criação de lucro na economia (SCHUMPETER, 1983 [1934]). A sua atuação causa ruptura com o *status quo* do processo econômico. Isso se dá porque o empreendedor não é apenas o empresário independente e também não é uma profissão, no sentido técnico do termo. Ele é figura que introduz a

inovação no mercado, realizando novas combinações na produção, rompendo com os processos antigos, resultando em uma instabilidade momentânea.

Não existe uma classe de empreendedores, que se mantém ao longo da vida e de gerações:

Ser empreendedor não é uma profissão e, via de regra, não é uma condição duradoura, os empreendedores não formam uma classe social no sentido técnico, como, por exemplo, os proprietários de terras ou capitalistas ou trabalhadores. É claro que a função empreendedora levará a certas posições de classe para o empreendedor de sucesso e sua família. Também pode marcar uma época da história social, pode formar um estilo de vida ou sistemas de valores morais e estéticos; mas em si não significa uma posição de classe mais do que a pressupõe. E a posição de classe que pode ser alcançada não é enquanto tal uma posição empreendedora, mas caracteriza-se como latifundiária ou capitalista, de acordo com a forma como os rendimentos do empreendimento são utilizados. A herança tanto do resultado pecuniário e quanto das qualidades pessoais podem, então, manter essa posição por mais de uma geração e facilitar ainda mais o empreendimento para os descendentes, mas a função em si do empreendedor não pode ser herdada, como bem mostra a história das familiares empresariais (SCHUMPETER, 1983 [1934] p.114-115 tradução livre)³.

Isso se dá porque o empreendedorismo em Schumpeter está inserido em uma visão que dá destaque à ação individual, a capacidade de se sobrepor às dificuldades do seu contexto e ser agente do próprio destino (PITTAWAY, 2005). Assim, o empreendedor cria novas circunstâncias, não ficando apenas voltado para as barreiras e limitações que o seu contexto lhe impõe. Contudo, ele não é um mero líder, pois isso é apenas um ato da vontade. A sua ação, também não se resume a um esforço individual, de modo que não se entende o empreendedorismo em uma abordagem do individualismo metodológico (KALANTARIDIS, 2004).

Schumpeter diferencia o empreendedor do gerente, que é quem conduz a empresa de forma estática. Uma vez que a função se dá pela realização de novas combinações, quando elas já são parte da rotina da empresa, não são

³ A compreensão desse parágrafo é de grande importância para o desenvolvimento do presente trabalho, que pressupõe que uma cultura empreendedora é distinta, por exemplo, de uma cultura comercial.

inovações, mas sim processos. Isso mostra que a função do empreendedor não coincide com a do empresário, pois esse pode apenas desempenhar funções ordinárias, tendo a posse da empresa, mas sendo um mero administrador dela (SCHUMPETER, 1983 [1934]).

Além disso, os papéis do empreendedor e do capitalista nem sempre são vistos na mesma pessoa, pois o autor em questão entendia como formas de agir distintas. Nas palavras dele:

Em primeiro lugar, nossa definição concorda com a usual [concepção do empreendedor na literatura] no ponto fundamental de distinguir entre “empreendedores” e “capitalistas” – independentemente de estes últimos serem considerados proprietários de dinheiro, reivindicar o dinheiro ou recursos materiais. Esta distinção é propriedade comum hoje e tem sido assim por um tempo considerável. Também resolve a questão de saber se o acionista ordinário como tal é um empreendedor, e descarta a concepção do empresário como portador de risco (SCHUMPETER, 1983 [1934] p.112 tradução livre).

O capitalista é quem é proprietário do capital, de modo que o empreendedor não é necessariamente o dono da riqueza a ser empregada em uma empreitada. O risco financeiro é tomado pelo capitalista, que emprega o seu capital em um investimento (KALANTARIDIS, 2004). O capitalista, de acordo com o economista vienense, está atrelado a atividades rotineiras e não inovadoras, pois apenas opera negócios estabelecidos. Já o empreendedor corre riscos, busca lucro, inovação (novos produtos e processos). Ele transforma uma ideia em um produto funcional útil, o que é sociologicamente distinto dirigido para completar o sucesso da inovação.

A motivação do empreendedor, para Schumpeter, é pecuniária, o que não é a mesma coisa que afirmar que a sua motivação é o lucro. Ele não tem necessariamente uma motivação maximizadora, dentro do paradigma utilitarista que busca a satisfação de necessidades em um sentido hedonista. A sua ação não também não é meramente altruísta, visando apenas satisfazer o interesse dos consumidores, portanto, está permeada de auto-interesse. Em alguma medida, o empreendedor se move pelo poder, ou seja, aquilo que Schumpeter se refere ao desejo de fundar um reino particular, emulando inconscientemente

aquilo que buscavam os medievais⁴. Ele visa também a vontade de conquista, de reconhecimento social, que o leva a querer se destacar em relação aos demais, buscando o sucesso⁵. Porém, é levado também pela alegria de criar, de fazer coisas ou apenas de utilizar a própria energia e imaginação⁶ (SCHUMPETER, 1983 [1934]). Isso leva a crer que o interesse não é o ganho pecuniário em si, pois o dinheiro na sua essência é um meio para que se possam atingir outros fins. O processo de transformação de uma ideia ou invenção em inovação já é um grande motivador por si (MCDANIEL, 2003). O lucro é só um elemento potencial desse sucesso, que se dá principalmente em meio ao sistema capitalista.

Considerando isso, não se pode concluir que a motivação é capaz de definir o empreendedor, pois, como citado no parágrafo anterior, ela mostra presente em várias fases da história em diferentes contextos, como destaca o próprio Schumpeter (1983[1934]), sobre a motivação do cavaleiro medieval no seu tempo. Portanto, isso ressalta a definição do empreendedor pela sua forma de agir que se dá pela introdução da inovação no mercado.

⁴ Nas palavras do autor “Em primeiro lugar, há o sonho e a vontade de fundar um reino privado, geralmente, embora não necessariamente, também uma dinastia. O mundo moderno realmente não conhece tais posições, mas o que pode ser alcançado pelo sucesso industrial ou comercial ainda é a abordagem mais próxima possível do senhorio medieval para o homem moderno. Seu fascínio é especialmente forte para pessoas que não têm outra chance de alcançar a distinção social. A sensação de poder e independência não perde nada pelo fato de que ambos são em grande parte ilusões. Uma análise mais detalhada levaria a descobrir uma variedade infinita dentro desse grupo de motivos, desde a ambição espiritual até o mero esnobismo. Mas isso não precisa nos deter. Basta assinalar que motivos desse tipo, embora estejam mais próximos da satisfação dos consumidores, não coincidem com ela” (SCHUMPETER, 1983 [1934] p.124 tradução livre)

⁵ “Depois, há a vontade de conquistar: o impulso de lutar, de provar-se superior aos outros, de ter sucesso por causa, não dos frutos do sucesso, mas do próprio sucesso. Sob esse aspecto, a ação econômica se assemelha ao esporte — há corridas financeiras, ou melhor, lutas de boxe. O resultado financeiro é uma consideração secundária, ou, em todo o caso, valorizado principalmente como índice de sucesso e como sintoma de vitória, cuja exibição muitas vezes é mais importante como motivo de grandes gastos do que o desejo do consumidor próprios bens. Novamente devemos encontrar inúmeras nuances, algumas das quais, como a ambição social, sombreiam o primeiro grupo de motivos” (SCHUMPETER, 1983 [1934] p.125 tradução livre).

⁶ “Finalmente, há a alegria de criar, de fazer as coisas, ou simplesmente de exercitar a energia e a engenhosidade. Isso é semelhante a um motivo sempre presente, mas em nenhum outro lugar ele se destaca como um fator independente de comportamento com nada parecido como a clareza com que se interpõe em nosso caso. Nosso tipo procura dificuldades, mudanças a fim de mudar, prazeres em ousar. Este grupo de motivos é o mais distintamente anti-hedonista dos três” (SCHUMPETER, 1983 [1934] p.125 tradução livre).

É preciso entender melhor esse fato, pois o autor distingue o empreendedor também do inventor, pois esse não introduz o seu invento no mercado com sucesso como se dá com a inovação realizada pelo primeiro:

A liderança econômica em particular deve, portanto, ser distinguida da “invenção”. Enquanto não forem colocadas em prática, as invenções são economicamente irrelevantes. E levar a efeito qualquer melhoria é uma tarefa inteiramente diferente de inventá-la, e uma tarefa, além disso, que requer tipos inteiramente diferentes de aptidões. Embora os empreendedores, é claro, possam ser inventores assim como podem ser capitalistas, eles são inventores não pela natureza de sua função, mas por coincidência e vice-versa. Além disso, as inovações, que é função dos empreendedores realizar, não precisam ser necessariamente invenções. Portanto, não é aconselhável, e pode ser totalmente enganoso, enfatizar o elemento de invenção tanto quanto muitos escritores o fazem (SCHUMPETER, 1983[1934] p. 121 tradução livre).

Portanto, a inovação é um conceito mais amplo que a invenção e pode ser entendida como: um novo produto ou um produto de maior qualidade; um novo mercado; uma nova organização ou indústria; um novo método de produção; uma nova fonte de oferta (SCHUMPETER, 1983 [1934]). McDaniel (2003, p. 496, tradução livre) afirma que o “desenvolvimento de novos produtos e novos processos parece ser o real significado do empreendedorismo de acordo com Schumpeter”. Progresso tecnológico é algo essencialmente ligado à atividade empreendedora, de modo que essa impele aquele (AUDRETSCH, 2013).

A invenção em si não tem impacto econômico relevante. O empreendedor atua para transformar uma ideia ou teoria científica em um produto ou processo motivado pela visão otimista de que isso será aceito pelo público consumidor. Quando isso se concretiza, de uma invenção surge uma inovação. Em outras palavras, para uma invenção se tornar uma inovação depende que ela seja comercializada, ou seja, precisa ser aceita pelo público.

Nesse processo é importante o conhecimento. Isso pode ser processado em ideias, envolvendo uma percepção do ambiente e também uma antecipação de eventos. Assim sendo, o processo de inovação está intrinsecamente relacionado com a informação. Mas a própria inovação gera mudanças que abalam a estabilidade da economia, de modo que novas informações estão

presentes. Em vista disso, quanto mais inovações são introduzidas, mais informações ficam obsoletas e novas entram no cenário (MCFARLING, 2000). Esse efeito gera novas oportunidades, mas também incerteza no contexto econômico.

Nesse ponto se dá o papel da tecnologia, que é um novo conhecimento. Aqui é importante ressaltar que a ideia da inovação schumpeteriana pressupõe um caráter disruptivo, alterando o *status quo* do mercado, ou seja, impondo novas rotinas e hábitos. A tecnologia é um elemento de transformação de hábitos e, por sua vez, de instituições. A inovação gera, assim, uma turbulência no mercado. Ela é o motor da destruição criativa, pois implementa novas ideias. Apesar de que a sua ação gera desestabilização da economia, ela também oferece novas possibilidades. Portanto, o empreendedorismo gera progresso econômico, ao mesmo tempo em que rompe com a estabilidade da economia (AUDRETSCH, 2013).

Um dos aspectos do empreendedorismo, portanto, é a inovação, que, por sua vez, está pautada em conhecimento, dependendo também das informações disponíveis em um determinado contexto. Schumpeter entendia que a tecnologia é um fenômeno que pode ser individual e que está intrinsecamente ligado à atividade empreendedora. Tal fato precisa ser esclarecido dentro da abordagem aqui tomada. Vale expor que Thorstein Veblen, autor institucionalista, entendia a tecnologia como um fenômeno comunitário em que o seu desenvolvimento é até prejudicado pela atividade empresarial. Esse ponto será analisado adiante.

2.2 O empreendedor em Veblen, à luz de Schumpeter

De acordo com Warnecke (2013), a literatura institucionalista no que diz respeito ao empreendedor foi influenciada pela concepção schumpeteriana, como um inovador que introduz novos produtos e processos que acabam por romper com o *status quo* existente na economia. Contudo, a visão schumpeteriana do empreendedor não pode ser simplesmente imputada na perspectiva do Institucionalismo Original, apesar de ambas as abordagens

tomarem como perspectiva um indivíduo socialmente embebido (AYDIN et al., 2018).

Thorstein Veblen, o teórico fundador e grande influenciador da Economia Institucional, ao descrever a atividade empresarial, associava-a com a noção de hábitos e instituições, considerando o meio e também a tecnologia. Essa última é entendida como os conhecimentos acumulados em uma comunidade, sendo ela um fenômeno cultural e um processo social. Isso é importante ser destacado, pois fatores culturais precisam ser tomados em conta para se entender também a figura do empreendedor, uma vez que a cultura influencia o comportamento dos indivíduos (AYDIN et al., 2018).

Para entender melhor o fenômeno do empreendedorismo no que tange o pensamento de Veblen, vale ressaltar que a atividade empresarial moderna, na sua visão, tinha como fim o ganho pecuniário:

O motivo dos negócios é o ganho pecuniário, o método é essencialmente a compra e venda. O objetivo e o resultado usual é a acumulação de riqueza. Homens que não buscam aumentar as suas posses não vão aos negócios, particularmente, não pelas suas próprias pernas (VEBLEN, 2011 [1904], p. 17 tradução livre).

A concepção do autor norte-americano sobre o empreendedor não implica em associá-lo diretamente com uma depravação moral, de forma que não necessariamente a atividade empreendedora estaria associada à ideia de ganância. Quando se refere ao termo, Veblen (2011 [1904], p. 26 tradução livre) expressa:

Na teoria econômica atual, fala-se do homem de negócios sob o nome de "*entrepreneurs*" ou "*undertaker*", e sua função é a de coordenar os processos industriais com vistas à economia da produção e maior facilidade de manutenção. A solidez dessa visão não precisa ser questionada. Tem um grande valor sentimental e é útil de várias maneiras. Há também um pouco de verdade nele como relato de fatos. Em comum com outros homens, o homem de negócios é movido por ideais de serviço e uma aspiração de tornar o modo de vida mais fácil para seus companheiros. Como outros homens, ele tem algo do instinto de fabricação⁷.

⁷ *workmanship*

Portanto, é possível entender que existe uma ênfase distinta na atividade empreendedora entre o aumento da produtividade e o aumento das vendas.

O empreendedor não pode ser igualado ao que Veblen (1983 [1934]) entende como capitão da indústria, necessariamente, mas há elementos que ajudam a entender a sua atuação. Para o autor, esse último se move por motivos pecuniários, nem sempre coincidindo com as necessidades da sociedade. O autor entendia que o capitão da indústria quando atinge escala em seu negócio, o interesse pecuniário passa a ser a sua especialidade:

O resultado dessa gestão dos negócios industriais por meio de transações pecuniárias, portanto, foi dissociar os interesses daqueles homens que exercem o cuidado dos interesses da comunidade. Isso é verdade em um grau particular e cada vez mais desde que o desenvolvimento mais completo da indústria de máquinas trouxe uma articulação estreita e abrangente dos processos industriais e, ao mesmo tempo, deu origem a uma classe de especialistas pecuniários cujo negócio é a gestão estratégica das relações internas do sistema. Em linhas gerais, essa classe de empresários, na medida em que não têm fins estratégicos ulteriores a servir, tem interesse em tornar grandes e frequentes as perturbações do sistema, pois é nas conjunturas de mudança que seu ganho emerge (VEBLEN, 2011 [1904] p.20 tradução livre).

Dessa forma, o capitão da indústria, conforme obtém sucesso e escala no seu negócio, passaria a ser um capitão das finanças, pois com o tempo se afastava da gestão da empresa e se dedicava exclusivamente à busca pecuniária (AYDIN et al., 2018). O capitão das finanças tem a sua atuação voltada apenas para o lucro, de modo que sua atuação se descola da busca da eficiência no processo produtivo. Contudo, vale ressaltar que essa era uma característica peculiar da atividade industrial moderna(VEBLEN, 2001 [1921]).

Pode-se, portanto, definir o capitão das finanças como a mesma figura do capitalista. Veblen entende que essa categoria de indivíduo tem como fim o próprio fazer dinheiro, sendo isso para ele uma satisfação quase que espiritual. Ele busca fazer dinheiro tanto o quanto possível (WENZLER, 1998). A dissociação do benefício social e do desempenho financeiro distingue as atividades, daquilo que seria para Veblen, a produção industrial e a sabotagem de negócios (RANSON, 2010).

Assim como em Schumpeter, na abordagem de Veblen é possível ter a divisão entre o capitalista e o empreendedor. O primeiro agente pode ser entendido como o capitão das finanças, que Veblen entende como sendo proprietário da empresa que não detém o seu controle produtivo. O segundo seria aquilo que está relacionado com a forma de atuar dos pequenos empresários, artesãos, mercadores da era pré-industrial, os quais não tinham superiores a se reportar e na sua atuação combinavam a capacidade artesanal com a habilidade no mercado. Esses têm como foco a manutenção de um estilo de vida por meio da sua atividade do que o ganho pecuniário em si (VEBLEN, 2011[1904]).

Nessa perspectiva se inclui a curiosidade ociosa⁸, que é uma tendência humana para a experimentação e inovação criativa, que impulsiona a melhorar a forma de pensar e de fazer as coisas, ou seja, de se adquirir conhecimento que ajuda a ampliar a vida na atuação prática (KALANTARIDIS, 2004).

É possível entender que a atuação no campo dos negócios não é homogênea, visão que pode ser identificada tanto em Veblen quanto em Schumpeter. Discutindo esse tema, McDaniel (2003) aponta que o tipo de risco que se incorre é um elemento importante para diferenciar a figura do empreendedor e capitalista. Esse último corre riscos, mas riscos financeiros. Já o empreendedor nem sempre está colocando recursos financeiros próprios na iniciativa que realiza. O seu risco está associado também a tempo, reputação e frustração. Assim, o simples fato de haver capitalismo não garante que exista uma presença ampla de empreendedores, pois são figuras distintas.

Vale ressaltar também que no processo empresarial existe a figura do engenheiro, que visa resolver problemas reais da comunidade pela via tecnológica, foca em aumento da produção. O papel do engenheiro está associado à busca pela eficiência em um empreendimento. Enquanto o engenheiro está próximo do processo produtivo, conhece suas necessidades técnicas, o capitão da indústria está um tanto distante e submete esse processo a suas estratégias de negócios. Ao atuar dentro de uma empresa, o engenheiro

⁸ *Idle curiosity*

passa a colocar as suas habilidades a favor dos interesses do capitão da indústria (VEBLEN, 2001[1921]).

Ao considerar o empreendedor em Schumpeter, o empreendedor tem como essência a introdução da inovação. Desse modo, ele abarca o que Veblen descreveria como sendo parte do papel do engenheiro, que inclui a criatividade, e também a industriiosidade voltada para a produção (O'DONNELL, 1973). No entanto, o empreendedor não está necessariamente envolvido no processo técnico, como está o engenheiro, mas não é uma figura que está deslocada desse processo, pois assim não seria capaz de introduzir a inovação no mercado.

Veblen entendia que a tecnologia é um fenômeno que não se resume a habilidades individuais, mas é um processo social e cultural (VEBLEN, 2011 [1904]). Em vista disso, pode-se ressaltar que a atuação individual do empreendedor na inovação e solução de problemas, para o autor americano, tem um lugar de menor destaque do que para Schumpeter (O'DONNELL, 1973). É importante considerar esse aspecto da inovação em Veblen, pois, como já abordado aqui, ela não é um fenômeno individual, mas comunitário. Ela se dá por meio da interação e compartilhamento de conhecimento, de modo que a descoberta ou criação é apenas o desencadeamento de todo um processo que não depende exclusivamente do indivíduo. Portanto, é importante o contexto em que o empreendedor atua, pois dele depende a obtenção de informações e o compartilhamento de conhecimentos, que é convertido em inovação.

Para o autor norte-americano, o interesse em servir a comunidade e resolver os seus problemas não está necessariamente dissociado da figura do empreendedor. No entanto, esses benefícios não estão dissociados dos interesses pecuniários que são próprios das empreitadas de negócios. Sendo assim, um dos grandes problemas do capitalismo era o controle da empresa se dissociar da gestão dela, de forma que quem a controla passa a ser ignorante dos problemas técnicos da produção. Assim, havia um grande foco no ganho pecuniário em detrimento dos benefícios que poderiam estar acessíveis ao público (VEBLEN, 2011 [1904]). Isso iria levar a uma redução do

desenvolvimento tecnológico, o que afetaria negativamente a sociedade (WENZLER, 1998).

Contudo, quando tratamos do papel inovador do empreendedor, não existe essa dissociação de fato. Apesar de ser uma figura ambígua, de algum modo, o empreendedor não está alheio aos frutos do seu negócio. Por outro lado, qualquer gestor de uma empresa, mesmo que seja um burocrata no sentido weberiano do termo, em alguma medida estará alheio aos elementos técnicos presentes no processo produtivo.

Uma união mais forte entre a realização da produção e a comercialização do produto quase só é admitida em nível individual da produção, quando é o caso de um artesão autônomo. Levando às últimas consequências essa ideia, existe sempre algum insumo ou ferramental do processo produtivo que, em algum nível, o responsável pela produção está alheio da técnica envolvida, o que representa uma dissociação entre a função produtiva e comercial. Supõe-se que esse não era ponto de Veblen, pois o autor não pressupõe conhecimento técnico completo por parte do gestor do processo produtivo para que isso seja benéfico ao público. Aqui se observa um espaço teórico para o empreendedor ter uma função distinta do capitão da indústria, figura criticada pelo autor institucionalista.

A hipótese de Veblen era de que a ênfase pecuniária iria reduzir a inovação e o seus benefícios, mas isso não aconteceu ao longo do século XX, em que a tecnologia continuou a avançar de forma até mais rápida do que vinha avançando no começo do século em questão, quando o autor institucionalista expôs suas críticas (WENZLER, 1998). Em certa medida, pode-se dizer que essa previsão não ocorreu, porque entre o engenheiro, o trabalhador e o capitão da indústria e o capitão das finanças, há o papel do empreendedor, que está sempre inovando na sua atuação no mercado.

Explorando melhor a ideia de invenção e inovação pode-se encaixar um papel benéfico do empreendedor schumpeteriano em uma perspectiva vebleniana. Do autor norte-americano podemos acrescentar a ideia de que a tecnologia é um fenômeno comunitário, de modo que não tem uma ênfase tão individual como no autor austríaco. No entanto, a invenção sem o

empreendedorismo não produz os benefícios que sociais que se afirma ter. Para Schumpeter, a invenção em si, uma nova ideia ou novo material, não tem uma função econômica. A mera invenção não resolve problemas a menos que ela passe por um processo que a torne uma inovação. Em certos casos, uma inovação não necessariamente irá englobar uma descoberta científica, podendo estar baseada em ideias que há muito já são conhecidas (KATALANDIS, 2004). Portanto, o papel do empreendedor passa a ser a ligação entre os benefícios gerados pela função inventora do engenheiro com a difusão dos benefícios para o público em geral.

No entanto, ao associar o empreendedor intrinsecamente ao ganho pecuniário, confunde-se o seu papel com o do capitalista, tornando-se limitada a sua compreensão. A busca isolada pelo ganho pecuniário, de forma que a motivação exclusiva da ação é o lucro, não desencadeia necessariamente o empreendedorismo. Isso pode levar a atividades que não são produtivas, que são parasitas ou mesmo destrutivas. Tal fato não se relaciona com a atividade no mercado, podendo desencadear em corrupção, em crimes e em outros fatores que podem conduzir a uma atuação fora do sistema institucional do mercado. Portanto, considerando as ideias de Veblen complementadas com as de Schumpeter, entende-se que a difusão de hábitos de pensamento que se relacionam com o ganho pecuniário, de forma isolada, não é algo da essência do empreendedorismo.

Como aponta Wenzler (1998), tratando das próprias ideias de Veblen, essa busca teleológica pelo lucro é mais uma atitude espiritual, a qual se entende aqui que é distinta da ação do empreendedor, mas que também não é incompatível com a motivação do empreendedor, pelo contrário. No entanto, também não é uma mentalidade alheia à motivação do trabalhador ou do engenheiro, mas é algo que transcende a função produtiva, a tecnologia, a própria ciência, que são apenas meios com os quais a sociedade busca os fins que entende como legítimos (WENZLER, 1998). Isso reforça a importância do estudo da cultura para melhor compreender esse fenômeno.

2.3 O empreendedor embebido em cultura

Um dos problemas dos estudos sobre o empreendedorismo está no fato da visão atomista e autocentrada do empreendedor. Em certa medida isso passa por uma noção ideológica, que deixa de lado um estudo do empreendedor em uma perspectiva contextual. No entanto, o indivíduo não conduz o seu negócio em um vácuo (WARNECKE, 2014). Existe um ambiente ao redor com o qual ele precisa se relacionar. Isso inclui também a cultura que ele está envolto.

Argumentou-se até aqui que o empreendedorismo é uma atividade que está embebida socialmente, estando relacionada com as instituições que existem em um determinado contexto social (WARNECKE, 2013). O empreendedorismo é inerentemente um fenômeno social e não só uma ação individual. Essa atividade não deixa de estar relacionada a crenças, valores, atitudes e hábitos compartilhados pelas pessoas (MCBRIDE, 2018).

As instituições também moldam o empreendedor. Isso não se dá apenas por meio de restrições e incentivos, mas os hábitos de pensamento que as constituem vão influenciar a forma que o empreendedor interpreta os dados da realidade que lhe chegam, assim como a forma de reagir a essa informação. A interação com outros indivíduos também é de suma importância para a formulação das suas ideias sobre as oportunidades existentes. Isso passa não só pela troca de conhecimento que se dá pela interação, mas pela reflexão em cima dos dados que estão em sua posse, que pode ser influenciada por esse processo. Dessa interação entre os indivíduos surgem as propriedades emergentes (GIMENÉZ-ROCHE, 2016), que se consolidam ou não nas propriedades sistêmicas do mercado, sendo fenômenos específicos a um nicho ou que acabam por se integrar à estrutura de forma mais ampla.

Como definido anteriormente, a atividade empreendedora está relacionada ao mercado. No entanto, o próprio mercado é formado por um sistema de instituições, que em alguma medida variam em termos de tempo e lugar. Existe toda uma liturgia específica que irá envolver a ação empreendedora, que vai para além da mera relação de compra e venda. É importante ressaltar que o próprio mercado em seus aspectos institucionais está inserido e é validado por uma cultura (HODGSON, 2015).

O fato do empreendedorismo se dar de forma embebida na sociedade, deixa evidente que é uma atividade também sujeita às instituições, manifestadas por meios dos hábitos e rotinas, passando pelas normas sociais, costumes, tradições que se consolidam na cultura. Como já dito anteriormente, a cultura é um fenômeno mental compartilhado, que engloba elementos simbólicos, ideias, mitos e valores. Portanto, a figura do empreendedor enquanto pessoa de negócios é um fenômeno de uma cultura específica. Como ressalta Schumpeter (1983 [1934]), o empreendedor é o que na Idade Média foi o cavaleiro, que busca o sucesso para criar o seu próprio reino. Pode-se entender que há em todas as culturas pessoas que se destacam em liderança e realizações, mas nem sempre essas pessoas se voltam para a atividade empresarial associada a um mercado.

Em sociedades tradicionais a figura do empreendedor está menos presente por conta da maior aversão à mudança, o que frustra o desejo criativo voltado para inovação. Porém, é preciso ter claro que a inovação e as oportunidades podem se dar em diferentes formas de estrutura organizacional. A inovação se dá em diversas vias, até mesmo dentro da burocracia estatal, de modo que pode ser encontrada também em países socialistas, apesar de ser muito mais comum no capitalismo por esse ter liberdade de oportunidade e encorajamento individual para tornar a vida material melhor (MCDANIEL, 2003). Em um sistema socialista, a inovação precisa estar submetida à hierarquia administrativa, de forma que essa deva se dar sem afetar a estrutura de poder existente (MCDANIEL, 2003). É possível encontrar a figura do empreendedor em diversos períodos da história, contudo, é no capitalismo que o empreendedor tem maior visibilidade (MCDANIEL, 2003) e ganha também legitimidade.

No entanto, deve-se cuidar para não confundir uma cultura empreendedora com o sistema capitalista. A título do que foi visto até aqui, uma cultura empreendedora precisa conter elementos que legitimem e incentivem o empreendedorismo. Em uma perspectiva institucionalista, é preciso que essa cultura seja composta por hábitos de pensamento, símbolos, ideias e valores relacionados ao agir empreendedor. A mera motivação pelo ganho pecuniário difusa em uma sociedade não é suficiente para descrever uma cultura empreendedora, mas é preciso ir mais além e buscar o que está na essência dessa atividade.

A exemplo de Veblen, entende-se que a figura do empreendedor não é vista sempre de forma simpática por todos os institucionalistas. Seguindo essa perspectiva, David Hamilton (1957, p.250) aponta que na sociedade americana o empreendedor é tido como um herói, que é capaz de produzir e proporcionar novas possibilidades de consumo aos demais, por antever o futuro da economia e por se aventurar em meio aos avanços da tecnologia. Ele é tido como um gênio criativo e cerimonial, que tem um papel de destaque em relação aos demais entes da economia, como o trabalhador. A sua figura remete à noção de possuir uma capacidade que a população em geral não tem, capacidade relacionada a prever o futuro e gerar a inovação, impulsionando o desenvolvimento econômico da sociedade.

Hamilton (1957) entende que existe um mito em torno do empreendedor que era parte da cultura da sua época e país, que não é tão bem questionado. A visão em torno do empreendedor legitima o seu papel e também os seus lucros. Além disso, existe a ideia de que a melhora econômica está ligada à ideia de obrigações pecuniárias, de forma que as trocas pecuniárias são entendidas como forma de se gerar bem-estar para a sociedade. Para Hamilton, isso leva a entender o empreendedor como um mestre de cerimônias pecuniárias, sendo o catalisador desse processo de avanço. Em relação ao papel da cultura, o presente trabalho está em linha com essa análise de Hamilton. Porém, como discutido, procura-se não adotar de forma plena a noção vebleniana de empreendedor, para que esse não acabe por ser confundido com o capitalista, figura que está associada essencialmente à busca pelo ganho pecuniário.

Mahto e McDonell (2018) argumentam que a motivação do empreendedor não é só por ganho pecuniário, mas também por autonomia, reconhecimento social e realização pessoal. No entanto, tentou-se definir aqui o empreendedor pelo aspecto funcional, tendo como comportamento mais patente a inovação difusa no mercado. O empreendedorismo, portanto, é uma atividade voltada à ação, que visa gerar valor econômico, pautado no conhecimento disponível, na experiência e crenças e também na relação com o mundo físico, sob condições incertas ou novas para o agente (MCBRIDE, 2018). Portanto, deve-se ter em conta o que é ação capitalista e o que é empreendedorismo, pois o foco no ganho pecuniário não pode ser capaz de definir esse último. Contudo, não se pode

negar que ambas as atividades possuem grande afinidade e geralmente se manifestam de forma associada, sendo que em muitos casos a legitimidade para o capitalista pode legitimar também o papel do empreendedor.

Por exemplo, uma colônia do século XVII com predomínio de monoculturas, uma comunidade em que há grande presença de atividade usurária ou uma cidade em meio a uma rota comercial, se analisadas a partir da difusão da busca do ganho pecuniário elas poderiam ser definidas como imersas em uma cultura empreendedora, o que não necessariamente é o caso. Portanto, vale ressaltar, a existência do mercado é condição necessária para a manifestação dessa cultura, mas a ênfase no pecuniário seria uma simplificação do empreendedorismo. Essa distinção é necessária porque não se quer afirmar aqui que uma cultura comercial, capitalista ou em que predomina a busca pela riqueza não são equivalentes a uma cultura empreendedora.

Considerando as ideias de Veblen e Schumpeter, entende-se que em certa medida, o capitão da indústria é afetado pela inovação, pois essa pode alterar o *status quo*. Contudo, o capitão das finanças não tem contato com a produção e tem um foco exclusivamente pecuniário. Portanto, ele vê a inovação como uma nova fonte de investimento, ao passo que a indústria estabelecida pode vê-la como uma ameaça. Dessa forma, o capitão das finanças não rivaliza necessariamente com o empreendedor, mas pode até mesmo ser um caminho para viabilizá-lo. Ao passo, que sistemas produtivos estabelecidos atuam para evitar grandes mudanças, estando mais fortalecido por atividades rotineiras. Por isso que uma elite financeira não rivaliza com um sistema econômico tecnologicamente dinâmico, ao passo que uma elite pautada em atividades produtivas específicas pode ser afetada pela transformação tecnológica e, em um sentido mais amplo, pela inovação. Dessa forma é possível ver a convivência de uma cultura empreendedora com uma cultura pautada na especulação financeira.

É importante entender que o próprio empreendedor pode ser um agente de transformação cultural. Para compreender isso se deve considerar que o processo de inovação em que atua o empreendedor precisa levar em conta uma nova tecnologia sendo aceita pelos consumidores, pelo governo e que seja mais

competitiva que outros produtos já existentes no mercado. A tecnologia envolve um processo de descoberta, uma nova maneira de solucionar problemas enfrentados pelos consumidores, um novo conhecimento. Contudo, é possível também que não apenas as inovações resolvam problemas, mas pode haver um processo de incitação de necessidade, ou seja, o consumidor passa a acreditar que existe um novo problema a ser solucionado e entenda que a inovação em questão seja de fato a resposta para isso.

Esse fato não se dá de forma autossuficiente, mas se dá a partir de uma configuração institucional. Para se ter sucesso, em alguma medida, é preciso que esse produto se encaixe em um processo de rotinização. É necessário que o novo produto seja compatível com um hábito existente ou que ele venha a incutir um novo hábito compartilhado. Esse processo gera a estabilidade na produção, de modo que a inovação se torna sustentável economicamente (GIMENÉZ-ROCHE, 2016).

Como já expressei anteriormente, o empreendedor descobre as oportunidades existentes, mas também as cria. Portanto, o empreendedorismo pode desencadear um processo de mudança institucional. Um dos meios que isso acontece é pela difusão de novas tecnologias, mas é possível que ocorra também por meio da mudança de preferências dos consumidores, gerando novas necessidades, ou seja, criando novos hábitos de pensamento (ALMEIDA et al., 2014). A mudança pode se dar também por meio dos valores, de crenças e ideias, em geral, que passam a legitimar ou não um hábito. Dessa forma, o empreendedor pode ser um agente de transformação institucional, seja por introduzir novas tecnologias difundidas em hábitos, mas também por introduzir novas ideias, que podem mudar o comportamento do consumidor, sendo ele um ponto de difusão do *upward effect*.

Um dos meios mais patentes para isso é através do marketing. Galbraith (1998) aponta que grande parte da demanda por novos produtos é criada pela propaganda que é realizada pelas empresas. Em certa medida a publicidade ajuda a tornar o produto conhecido, serve como informação ao consumidor, mas há nela o esforço de gerar *status*, como é o caso dos bens posicionais (HIRSCH, 1976). Assim, hábitos podem ser gerados em torno de estilos, da moda, de mitos

e outros elementos relacionais. Isso ilustra que o empreendedorismo é influenciado pela cultura, mas também é um influenciador da mesma. Dessa forma, os próprios empreendedores são agentes de difusão de hábitos que legitimam a sua existência.

Como visto, o empreendedorismo é uma atividade produtiva, associada à inovação, à atuação frente incerteza, à busca de oportunidades por meio da descoberta e da criatividade. Por sua vez, para isso é preciso haver ideias que sejam implementadas em uma ação empresarial, e que essas ideias sejam aceitas por um respectivo mercado. O empreendedorismo não acontece no vácuo, por isso é preciso que haja um aparato institucional favorável aos fatores que estão na essência do empreendedorismo. De modo simplificado, pode-se dizer que é necessário que haja a possibilidade de controle de recursos, fluxo de informações, que se tenha a capacidade de realizar as empreitadas e as trocas com outros empreendedores e com consumidores.

Para ampliar esse entendimento será abordado no próximo capítulo o surgimento de uma cultura empreendedora na Inglaterra, processo que se concretizou na segunda metade do século XVIII, quando teve início também a Revolução Industrial.

Capítulo 3 - O processo de mudança para uma cultura empreendedora na Inglaterra

Por volta dos anos 1660, mas mais especificamente dos anos 1700, emerge de forma ampla na sociedade uma categoria distinta de indivíduo, que é o empreendedor (MCDANIEL, 2005). Isto se deu principalmente na Inglaterra, que veio a ser o berço da Revolução Industrial. Foi um processo de mudança institucional que foi muito além de uma mudança apenas em aspectos tecnológicos ou mesmo econômicos.

Antes do início desse processo, a Inglaterra não era uma potência tradicional no comércio, como as cidades do norte da Itália, Espanha, Alemanha, ou até mesmo os Países Baixos, que gozavam de um comércio pujante desde a Idade Média. Até meados do século XVI o salário médio, considerando o poder de compra, era menor na Inglaterra do que no norte da Itália (MALANIMA, 2013), e o PIB *per capita* inglês estimado era menor do que em regiões como Países Baixos, Bélgica, Suécia, Polônia e Espanha (VAN ZANDEN, 2009). A taxa de urbanização na Inglaterra, por volta de 1500, era menor do que nas regiões da França, dos Países Baixos, na Península Ibérica, na Itália e na região da Alemanha e Bélgica. Contudo, em torno de 1720, a renda per capita inglesa já ultrapassava a média europeia e ela já era uma potência no campo dos negócios e fazia frente a outras potências competindo no comércio mundial (VANZANDEN, 2009). Supor que isso foi um fator meramente exógeno seria uma simplificação da história.

Ao considerar recursos, tecnologia e definições como a propriedade, é possível acreditar que a Revolução Industrial poderia ter acontecido tanto na França, ou até mesmo na China. No país do extremo oriente havia o reconhecimento da propriedade, uma grande liberdade no comércio interno e tecnologia altamente desenvolvida. Contudo, isso não gerou uma cultura empreendedora naquele país, muito menos uma Revolução Industrial (MCCLOSKEY, 2016). Olhando pelo lado do conhecimento, o próprio Iluminismo e a revolução científica foram fenômenos que impactaram diversos países da Europa e não só a Inglaterra (MOKYR, 2000).

O governo francês, ainda antes da Revolução Francesa, era um governo focado em ampliar o crescimento econômico do país⁹. Com os chanceleres Richelieu e Mazarin passando por Colbert e Turgot, existia uma visão voltado ao fortalecimento econômico da nação, mas com ênfase nas finanças do Estado (ROEHL, 1976). Havia um também um grande desenvolvimento tecnológico naquele país. Na segunda metade do século XVIII, a carga tributária francesa era quase a metade da inglesa, correspondendo a 6,8% e 12,4% do PIB respectivamente (MOKYR, 1998).

No próprio mundo ibérico, os autores da Escola de Salamanca¹⁰ já difundiam as ideias de um mercado mais livre como sendo uma questão de justiça, no qual, pela competição, se chegava ao preço justo¹¹. Na França, os fisiocratas, principalmente François Quesnay, já haviam falado sobre as vantagens de uma economia livre antes que Adam Smith lançasse a *Riqueza das Nações* em solo britânico. A própria palavra “*entrepreneur*” é de origem francesa e foi usada nesse sentido primeiramente por Richard Cantillon que, apesar de ser irlandês, escreveu sua obra de economia *Essai sur la Nature du Commerce en Général* em francês, tendo ele próprio adquirido cidadania da França, país o qual difundiu

⁹ Essa questão precisa ser entendida dentro de um contexto do pensamento mercantilista, de modo que a noção de desenvolvimento econômico ainda não era madura.

¹⁰ Também conhecida como Escolástica Hispânica ou Escolástica Tardia, compreendeu o período entre 1500 e 1650, englobando autores que lecionaram na Escola de Salamanca, mas também em outras universidades como Alcalá, Complutense e Henares. O seu precursor foi Francisco de Vitória (1483-1546), mas engloba autores como Domingo de Soto (1495-1560), Martín de Azpilcueta (1492-1596), Francisco Suarez (1548-1617), entre outros. Na sua maioria eram padres e religiosos e abordavam os problemas econômicos a partir de discussões morais (CHAFUEN, 2019).

¹¹ A teoria do preço justo foi muito forte entre os escolásticos medievais, mais precisamente no período entre os séculos XII e XIV, e, posteriormente, no reavivamento da escolástica no século XVI. Contudo, já é um conceito encontrado na Babilônia e em Roma e sendo exposto também no século XVII e XVIII, como aparece nos trabalhos de Jacques Turgot. Essa noção não é contrária ao preço de mercado – mediante trocas voluntárias – mas o condiciona a uma questão de bem comum, relacionado a um fim moral da sociedade. Assim, o preço está sujeito a uma noção de demanda (*indigentia*) e de utilidade (*utilitas*) – conceitos que não podem ser entendidos de forma anacrônica, pautados em uma perspectiva individualista –, mas também não podem violar as leis morais, como ser posto por meio de mentiras, violando uma condição de fragilidade da pessoa, negando o acesso a um bem essencial em uma situação de extrema necessidade, colocando em risco a segurança nacional, etc. (CHAPLYGINA e LAPIDUS, 2016). Um monopolista, por exemplo, não poderia aplicar o preço que bem entender se prevalecendo da condição de maior poder de barganha, incutindo um prejuízo grave a outros ou indo contra o interesse social. Da mesma forma, o governante teria direito de estabelecer um preço por lei, mas esse não poderia atentar contra o bem comum, levando à quebra de empreitadas e escassez de bens. A discussão conforme os casos e as circunstâncias são diversas e havia um debate entre os autores do período entre o que seria ou não permitido nas práticas do comércio (CHAFUEN, 2019).

suas teses. Ciência de ponta, preocupação com as finanças públicas e ideias de livre mercado não fizeram da França a pioneira na industrialização.

A existência de mercados, de um sistema bancário, de manufaturas com trabalho assalariado e da acumulação do lucro privado já existiam nas cidades italianas do século XIV (COHEN, 1980). Ao observar a Inglaterra é preciso constatar que havia ali uma cultura que foi muito importante para que essa nação fosse a pioneira na Revolução Industrial, superando até mesmo os Países Baixos, que possuíam capital financeiro e eram uma nação dada ao comércio. No entanto, tecnologia, capital financeiro e atividades pecuniárias desenvolvidas não são suficientes para englobar uma cultura empreendedora. Como exposto no Capítulo 2, a invenção e a busca pelo ganho pecuniário em si não são fatores suficiente para definir a existência do empreendedorismo.

Dessa forma, a tese aqui defendida é que o fenômeno da industrialização, em grande medida, se deu de forma pioneira na Inglaterra pela existência de uma cultura empreendedora que se consolidou e se difundiu naquele país. Essa está ligada a valores e hábitos relacionados que não podem se resumir à atividade pecuniária, mas também à inovação no sentido schumpeteriano.

A mudança de mentalidade que há de destaque na Inglaterra, que possibilitou a Revolução Industrial, foi muito mais que o emprego de novas tecnologias ou um ímpeto comercial difuso. Nas palavras de McCloskey (2016, p.789, tradução livre):

A rotina de comércio ou acumulação ou exploração não explica tamanha criatividade nas oficinas de aperfeiçoamento, nas funilarias, no choque do antigo. Precisamos nos concentrar em como os hábitos mudam, como as pessoas imaginam novas tecnologias, aprimorando-as em resposta às pressões econômicas e, especialmente, em resposta a uma nova cultura de honra, e planejando novos usos a partir de tecnologias antigas.

Ao se buscar identificar uma cultura empreendedora na Inglaterra, que foi um elemento importante para a Revolução Industrial ocorrer naquela nação, é preciso levar em conta que uma cultura sempre se sustenta em uma visão de mundo comum, envolve uma cosmovisão metafísica compartilhada, que dá a

base para a interpretação de símbolos, mitos, crenças e dos fenômenos diversos (WEAVER, 2013). O processo em questão, consolidado no capitalismo moderno, não concerne apenas à organização racional da produção, mas traz consigo uma visão metafísica que dá maior destaque ao mundo natural frente ao sobrenatural. Não é só uma mudança produtiva, mas é algo que diz respeito também aos fins que a sociedade tem em seu norte (SCHUMPETER, 2010 [1942]).

A Revolução Industrial ocorreu a partir da segunda metade do século XVIII, mas o fenômeno de transformação cultural da Inglaterra é anterior a isso. É possível constatar que instituições que favoreceram uma cultura empreendedora já se faziam presentes ainda antes da dinastia Tudor subir ao trono¹². MacFarlane (1979) assevera que desde o século XIII a sociedade inglesa já estava mais pautada pelo contrato do que pelo *status* baseado na hierarquia social.

Portanto, assume-se aqui que esse processo de transformação da produção que ocorreu na Inglaterra, resultando na Revolução Industrial, não foi um elemento exógeno à sociedade inglesa, não foi mera consequência da riqueza disponível, não foi um fenômeno puramente tecnológico ou uma combinação casual de recursos que estavam disponíveis. O que aconteceu naquele país foi fruto de um processo que passa por uma transformação cultural, uma mudança institucional no sentido mais amplo e que vai para além de um sistema estático em que novos elementos são introduzidos. Tendo em conta a ocorrência de um processo evolucionário de transformação socioeconômica (não no sentido teleológico do termo) é preciso utilizar um ferramental metodológico mais adequado a isso. Para tanto, se utilizará da análise histórica a partir do Institucionalismo Original, como descrito no capítulo 2.

3.1 Novas ideias, novos valores e o caminho para novas instituições

¹² Os Tudor subiram ao trono ao fim da Guerra das Rosas e a vitória dos Lancaster em 1485, com Henrique VII, onde ficaram até 1603, quando terminou o reinado da rainha Elizabeth I. O reinado de Henrique VII é marcado por um período de reformas no sistema de impostos e de prosperidade econômica (TSAREVA, 2016).

De acordo com o institucionalismo, novos conhecimentos e ideias afetam a configuração institucional existente quando afetam os valores e a forma dos indivíduos perceberem o mundo (DOLFSMA e VERBUNG, 2008). A instalação de uma cultura empreendedora foi possível porque antes disso houve novas ideias que prepararam as pessoas para aceitarem a mudança cultural e, de forma mais abrangente, institucional que ocorreu na Inglaterra. Surgiram novos conhecimentos, interpretações e teorias que vieram a criar a visão de mundo na qual floresceu uma sociedade favorável aos negócios de forma mais ampla, e que possibilitou um impulso ao empreendedorismo.

Primeiro houve uma mudança **metafísica** com o nominalismo; depois uma mudança **teológica**, com a revolução protestante, que impactou na Inglaterra com a criação da Igreja Anglicana e com a difusão das denominações calvinistas; novas ideias **políticas**, que passaram pelo absolutismo e se consolidaram no liberalismo. Houve também uma mudança na percepção do conhecimento, que enfatizou a experiência e o melhoramento material, resultando em uma nova visão **científica**. A difusão dessas ideias incutiu hábitos de pensamento que vieram a se consolidar em instituições, que moldaram a cultura daquele país.

3.1.1 O nominalismo e a ruptura metafísica

A transformação cultural ocorrida na Inglaterra nos séculos XVII e XVIII começou a ser gestada ainda na Idade Média, com o florescimento do pensamento nominalista nos séculos XIII e XIV, cujo grande expoente foi o frade franciscano William de Ockham (1288-1347). É importante destacar esse fato, pois é uma ruptura com o pensamento escolástico, pautado na filosofia realista clássica, de Platão e Aristóteles, e católica, de São Tomás de Aquino. Portanto, antes que a mudança institucional viesse a ocorrer, séculos antes surgia na Inglaterra uma nova tradição de pensamento, que rompia com a metafísica que sustentou a filosofia europeia por séculos. Isso abriu precedentes para uma nova visão de mundo que fornecia as bases para a cultura que viria se instalar em solo britânico séculos depois.

Para entender essa mudança metafísica que houve na Inglaterra, deve-se compreender que o nominalismo surge como uma reação ao aristotelismo da escolástica corrente, que era entendido como uma síntese cristã de ideias pagãs e islâmicas¹³. Principalmente entre os franciscanos ingleses havia um desejo de voltar a um cristianismo mais primitivo e puro. Ockham busca nos seus trabalhos enfatizar a onipotência da vontade divina, de modo que Deus poderia fazer tudo, sem ser contraditório (isto é, não podendo fazer duas coisas contrárias simultaneamente e sob o mesmo aspecto). Portanto, Deus seria plenamente livre não estando sujeito às próprias leis, uma vez que ele era o autor delas (GILLESPIE, 2008). Existe assim uma ênfase na vontade divina, de modo a não limitar Deus à sua própria ordem.

Ockham não nega a existência da alma, de modo que ele não afirma uma perspectiva materialista. Na sua teologia, enfatiza a onipotência divina, de modo que entende que é a vontade de Deus que faz o bem. A sua visão era diferente dos escolásticos, para quem o **bem** estaria de acordo com a **ordem** que Deus criou e a lei natural seria uma forma de manifestação do bem no mundo, estando ela relacionada à ordem. Para Ockham o **bem** é aquilo que **Deus quer**, logo a lei natural é a vontade divina por si, o que comporta uma grande carga de voluntarismo¹⁴. Deus não se sujeitaria a uma ordem do universo, mesmo que essa seja a sua própria criação. Sua vontade seria soberana ao ponto de não se sujeitar nem a si mesmo, fazendo com que o que é bom em um momento possa

¹³ Em 1277 – dois anos após a morte de São Thomas de Aquino - o averroísmo foi condenado pelo Bispo de Paris, Etienne Tempier e pelo Arcebispo de Canterbury, Robert Kilwardby. Isso não atingia só o pensamento do filósofo islâmico Averroës (1126-1198), mas também o aristotelismo que o sustentava e, como consequência, o pensamento tomista. Para se opor a filosofia pagão de Aristóteles e às influências de uma teologia islâmica, o grande inimigo da Europa Cristã naquela momento, buscava-se voltar a um cristianismo original, enfatizando a onipotência como a principal característica de Deus, o que veio a influenciar o desenvolvimento do pensamento europeu posteriormente, principalmente nas universidades inglesas e na universidade de Paris. Apesar da oposição ao Islã, a concepção nominalista de Deus era muito mais próxima da visão que os islâmicos tinham de Alá, do que o que se via no pensamento escolástico influenciado pelo aristotelismo (GILLESPIE, 2008).

¹⁴ Essa concepção se pauta na superioridade da vontade sobre o intelecto. A vontade está relacionada com o objeto que se quer, ao passo que o intelecto apenas com o conhecer o objeto. Portanto, no que diz respeito ao bem, a vontade seria superior, pois ela está intimamente ligada com aquilo que é bom. A vontade adere livremente ao bem. Dentro da noção nominalista se enfatiza a vontade de Deus, pois este não pode querer algo que não seja bom, que não seja justo. Portanto, bem e mal são o que Deus quer ou não, respectivamente.

a ser tido pelo próprio Deus como mau no momento seguinte, sem haver contradição.

Para afirmar que a alma existe, Ockham aponta que a vontade é a sua faculdade mais elevada. A vontade humana é livre para estabelecer os seus fins e escolher os meios para se chegar a eles. Portanto, a filosofia nominalista carrega em si o princípio do individualismo em sua concepção de liberdade e dignidade humana, de modo que assim como há uma ênfase na vontade individual de Deus, há também um destaque para a vontade humana (TRACHTENBERG, 1945).

Na metafísica nominalista, os conceitos universais são apenas elementos da mente humana e não da realidade, ou seja, a nossa mente vê similaridades entre determinados objetos e os agrupa em um conceito que na verdade não é um universal, mas apenas um nome comum que se dá aquele agrupamento. A noção de essência, de um aspecto imaterial que constitui algo, comum a certas espécies de objetos, é rejeitada por Ockham, de forma que aquilo que existe, de fato, é a coisa individual e não a universal (TRACHTENBERG, 1945). A existência de universais seria uma limitação da ação divina a ideais conceituais, o que faz com que Ockham procure se desvencilhar dessa noção.

O nominalismo também traz consigo uma mudança na noção do processo do conhecimento. Aquilo que é imaterial não é passível de compreensão pela mente humana, de modo que os universais são só ficções e não são parte da realidade. Um universal só está presente na mente enquanto forma de classificação mental, que se dá por meio da experiência repetida e da memória. Ao trabalhar com universais, a mente está se afastando da realidade, ao passo que o real é só o que é singular (GILLESPIE, 2008).

Portanto, conhece-se apenas o objeto individual por meio da experiência e das sensações, de modo que o conhecimento pessoal vem pelos sentidos. Por meio da experiência com o objeto individual, que vai sendo acumulada na memória, é que se formulam os universais, que não existem no mundo físico, mas somente nas mentes. Para se compreender algo é preciso trabalhar com o fenômeno em si. Em suma, a experiência e os sentidos trabalham com elementos singulares, de forma que o seu uso ganha destaque na busca pelo

conhecimento, o que dá espaço para uma metafísica materialista (TRACHTENBERG, 1945).

Ao contrário da visão escolástica, que entendia que é possível conhecer a Deus por meio da razão, os nominalistas entendiam que Deus não pode ser conhecido por esforço humano e é apenas matéria da fé. Dessa forma, Ockham rejeita a síntese escolástica entre a fé e a razão, em que uma potencializa a outra na compreensão das realidades terrenas e divinas. Deus só é matéria de conhecimento por meio da revelação. A própria moral também é cognoscível somente por meio da revelação e não tem um sentido racional ou mesmo utilitário, a não ser a obediência e gratidão a Deus. Portanto, ele separa as demais ciências da teologia, ou seja, o mundo natural do mundo espiritual, sendo a primeira matéria de fé e demais matéria da razão (TRACHTENBERG, 1945).

O nominalismo exerceu impactos que foram muito além da sua filosofia em si, pois seu individualismo ontológico foi transposto também para outras áreas do conhecimento. Além de conter ideias que rompiam com a visão escolástica, a sua noção de mundo dual, separando de forma estanque a fé da razão, dava ênfase ao material e ao empírico-sensitivo, o que favoreceu um crescimento em importância das ciências naturais e do campo material da vida. Ao enfatizar a vontade divina, também deu destaque à ideia de autonomia do poder, o que em um primeiro momento veio a contribuir para o absolutismo, enfatizando a vontade do soberano, mas posteriormente favoreceu a ideia de autonomia individual.

Essas ideias influenciaram fortemente a Universidade de Oxford, principal universidade inglesa, na época. O nominalismo ainda se difundiu rapidamente pela ordem dos franciscanos em diversos conventos da Europa, mas principalmente na Inglaterra, influenciando o clero daquele país. É importante ressaltar que as ideias de Ockham foram censuradas pelo Papa João XXII, mas isso teve pouco efeito, de modo que alimentou também um sentimento anti-papista entre aqueles que seguiam essa filosofia. Dessa forma, o nominalismo não apenas influenciou o protestantismo intelectualmente, rompendo com a tradição escolástica, mas também difundindo hábitos de pensamento que se distanciaram do catolicismo da época. Sendo assim, o nominalismo estabelece

os fundamentos de uma nova tradição, sob a qual foram construídas as ideias e valores que impulsionaram o surgimento de uma cultura empreendedora.

3.1.2 O protestantismo e a nova teologia

A tese da ligação entre o protestantismo e o mundo empreendedor é amplamente conhecida. Max Weber foi um dos difusores dessa ideia por meio do seu livro *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*, que fala sobre a ligação entre o calvinismo e a mentalidade capitalista. No entanto, essa ideia é bastante debatida e questionada (BECKER et al, 2016; SPATER e TRANVIK, 2019). A tese de Weber seria bastante simplória de acordo com MacFarlane(1979) e McCloskey (2016), pois é apenas uma pequena parte de um fenômeno que foi muito mais amplo. Apesar disso, nem o próprio Weber (2003 [1927]) afirmava que existia uma correlação perfeita entre o Calvinismo e o Capitalismo, mas dizia que havia elementos comuns entre essa visão religiosa e o desenvolvimento do sistema econômico¹⁵. Porém, dentro da perspectiva de surgimento de ideias que vêm a formar valores e instituições, que implicaram em uma cultura empreendedora, não se pode negar a influência do protestantismo na Inglaterra e no florescimento da mentalidade empresarial naquele país.

Na tese de Max Weber (2004 [1904]) estavam em destaque os traços da doutrina calvinista, que incluía a ideia da predestinação e a importância do ascetismo. A predileção exigia sinais externos para mostrar que se era eleito por Deus. O chamado dizia respeito ao fato que era necessário dar o seu melhor na profissão que estivesse. O ascetismo se punha contra o hábito de um consumo conspícuo, de modo que, ao se deixar de esbanjar, sobrava dinheiro para ser reinvestido, o que impactava no hábito da acumulação de capital.

¹⁵ Quando Weber remete às ideias que compõe a “Ética Protestante” e o “Espírito do Capitalismo”, expressa que se relacionam não por meio de uma correlação direta, monocausal, no sentido que se observa em uma regressão quantitativa. Löwy (1989) aponta que o termo empregado por Weber *Wahlverwandtschaft*, quando foi traduzido para o inglês por Talcott Parson, acaba sendo expresso como uma correção, como se o Calvinismo e o Capitalismo tivessem uma correlação direta. Isso gerou certa confusão na compreensão da tese de Weber. Contudo, a noção de afinidades eletivas ajuda a entender a relação entre ideias que se aproximam, que se atraem reciprocamente, realizando uma fusão ou combinação, o que é importante para entender como o protestantismo e interage com as instituições que formam o sistema capitalista.

O que há de comum nesses dois pontos é uma visão teológica que acaba por impactar em uma noção sociológica. A salvação no Calvinismo é uma questão muito mais individual do que no Catolicismo, onde a salvação está relacionada a se fazer parte de um corpo místico, a Igreja. Portanto, a pessoa predestinada precisa ter a certeza de que ela é uma daquelas que já estão salvas e para isso precisa mostrar em sua vida esses sinais, de que se é uma pessoa agraciada por Deus. Isso aponta para o fato que o indivíduo em si precisa dar essa demonstração na sua vida, ou seja, é uma perspectiva individualista de bem e de moral. O ascetismo é fruto dessa necessidade individual de mostrar uma vida reta, em acordo com os desígnios salvíficos. A contribuição para a própria salvação é exclusivamente individual, não havendo uma noção orgânica de Igreja, de comunhão dos santos ou de sacramentos¹⁶ ministrados por um sacerdote¹⁷.

Dessa forma, o protestantismo já tem na sua doutrina uma noção mais individualista de sociedade, uma ruptura de hierarquia social e uma perspectiva mais racionalista, herdando o caráter dual do nominalismo que separa a fé e a razão (GILLESPIE, 2008). No Calvinismo, isso é ainda mais acentuado e junta a ação individual com a necessidade de ser reconhecido como alguém que está entre os escolhidos por Deus. As influências nominalistas, que enfatizavam um Deus onipotente em sua vontade e irreconhecível por meio do esforço humano,

¹⁶ No Catecismo Romano (p. 171-173) de 1566, promulgado após o Concílio de Trento (1563), que foi uma reação à Revolução Protestante, a Comunhão dos Santos é descrita: "Sendo, pois, um só Espírito que a governa, todas as graças conferidas à Igreja se tornam bem comum de todos. Os frutos de todos os Sacramentos aproveitam a todos os fiéis. Os Sacramentos são uma espécie de vínculos sagrados que os unem e prendem a Cristo; mormente o Batismo que, quase por uma porta, nos faz entrar no grêmio da Igreja." E ainda "De per si, o nome [de comunhão] convém a todos os Sacramentos, porque nos unem a Deus, e nos tornam participantes d'Aquele, cuja graça recebemos. No entanto, é mais próprio da Eucaristia, por ser ela que [de modo particular] opera esta Comunhão". Além disso diz que "Como não busca seus próprios interesses 615, a caridade faz com que todas as obras pias e santas praticadas por um dos fiéis sejam também de proveito para todos os mais." Seguindo "Muitos são os membros do corpo. Apesar de serem muitos, formam, todavia um só corpo, no qual cada [membro] tem sua função própria, e todos não exercem a mesma atividade. Todos não possuem igual dignidade, nem desempenham funções de igual serventia e nobreza; porquanto nenhum deve pretender sua própria vantagem, mas [antes] o bem-estar e o proveito de todo o organismo." Isso ilustra o caráter orgânico, no sentido de organismo, que existe no catolicismo.

¹⁷ No Catecismo de Genebra (1542) ainda preserva a noção de sacramentos, mas entende que são apenas dois: o batismo e santa ceia. Esses não são ministrados por um sacerdote ordenado, ou seja, que recebe o sacramento da Ordem, como no Catolicismo, em que existem sacramentos realizados exclusivamente pela figura do sacerdote, como é o caso do sacramento da Penitência ou Confissão.

criavam certa ansiedade e insegurança, uma vez que seria um Deus também imprevisível (TRACHTENBERG, 1945). Portanto, os sinais externos e uma vida rigorista asceticamente eram caminhos para se perceber estar em sincronia com a vontade divina (MUNRO, 2011).

A noção de Providência que se tinha entre os protestantes puritanos influenciou também a abertura para a compreensão da lei científica na natureza. Era comum olhar o mundo físico para interpretar a ação divina, de modo que a ordem natural estaria refletindo a ordem moral, aquilo que era esperado das pessoas. Deus se manifestava em fenômenos naturais para orientar a conduta humana. Por trás de cada fenômeno, de cada objeto, estaria a mão invisível de Deus. Portanto, era preciso estar atento às manifestações divinas no mundo físico para tentar reconhecer a graça ou a ira divina. O trabalho no mundo natural e o seu melhoramento seria uma forma de atuar em conjunto com a ação divina (MCCARRAHER, 2019).

Apesar de o Calvinismo ter uma noção de sociedade mais horizontalizada, a distinção entre os pares ainda estava presente. Não era uma diferença entre nobres e plebeus, entre leigos e clero, mas a busca por *status*, por ser aceito entre seus como alguém que é parte da comunidade dos eleitos, foi um elemento que incentivou hábitos empreendedores entre os membros de grupos do protestantismo dissidente. As comunidades que eram em certa medida perseguidas, principalmente por conta da sua religião, não tinham acesso a atividades tradicionais de alto reconhecimento social. Assim, se voltavam para os negócios, tentando criar as próprias oportunidades de reconhecimento social (LANDES, 1969). Dessa forma, um sucesso no ramo da profissão e dos negócios era um sinal de que se estava na graça, o que fortaleceu o vínculo entre os grupos minoritários e as atividades pecuniárias.

A ideia de precisar mostrar a predestinação fez com que também os dissidentes não se conformassem com uma cidadania de segunda classe, de modo que, não podendo ingressar nas melhores instituições de ensino¹⁸ do país

¹⁸ Desde 1581, para se entrar na universidade de Oxford era preciso subscrever a 39 artigos relacionados à doutrina anglicana, como forma de evitar a entrada de dissidentes religiosos naquela instituição. Na universidade de Cambridge se aceitavam dissidentes, mas eles não

viesses a criar as suas próprias (MUNRO, 2011). Essas organizações¹⁹ passaram a ser de boa qualidade e atraíam também pessoas da classe média em geral, que teriam dificuldades em ingressar nas organizações tradicionais, o que ajudou a difundir a sua visão de mundo calvinista pela Inglaterra.

O mercado sempre havia sido um caminho para adquirir status social, para não só ser considerado entre os seus, mas também perante toda a sociedade inglesa. A compra de ações das grandes companhias e a participação na direção dessas instituições mostra que essas minorias sempre estiveram sobrerrepresentadas em relação ao que representavam na sociedade inglesa (CARRUTHERS, 1996). Isso mostra não só uma noção de conquista de espaço, mas de que tinham uma afinidade cultural maior com as ocupações nos ramos dos negócios, o que em grande parte está ligado aos hábitos de pensamento adquiridos por meio da sua concepção teológica e moral.

Por outro lado, é importante entender a relação dos calvinistas na Inglaterra e a questão da usura. Comparado aos manuais de moral católica, Calvino tinha uma visão menos rigorosa em relação à condenação de empréstimos a juros, principalmente no que diz respeito a transações comerciais (MUNRO, 2011). Dessa forma, os protestantes dissidentes tinham maior legitimação religiosa para tomar e oferecer empréstimos. Contudo, a usura foi aceita em maior grau entre o protestantismo inglês em geral, pois mesmo Henrique VIII, após a ruptura da Igreja da Inglaterra com Roma, passou uma lei que aceitava juros na esfera comercial, que foi revogada posteriormente na restauração católica, e retomada novamente com Elizabeth I, que era protestante anglicana.

A aceitação da usura foi um passo que veio a proporcionar o desenvolvimento do sistema financeiro local, pois legitimou diversos mecanismos ali empregados. Considerando que a prática do financiamento

tinham direito a um diploma sem que passassem por um teste religioso, que garantisse fidelidade à Igreja da Inglaterra. Isso durou até 1854 em Oxford e 1857 em Cambridge (LUND, 1978).

¹⁹ As academias, faculdades (colleges) e colégios de dissidentes tinha um caráter de oferecer educação para a comunidade ou de formar ministros para suas congregações. Não eram academias suntuosas, geralmente dependiam de um financiador ou de um tutor de maior renome (SELL, 2003). É importante entender que o currículo da época era bastante voltado para filosofia e teologia, de modo que as ciências naturais, em geral, não tinha destaque como passaram a ter a partir do século XIX nos currículos acadêmicos.

público por meio de empréstimos começou muito depois na Inglaterra do que em outros países, que já o faziam desde o século XIII, a legitimação dos empréstimos com juros influenciou fortemente a criação das condições de rápida expansão do acesso ao crédito e, portanto, que recursos se tornassem disponíveis para a expansão empreendedora (MUNRO, 2011).

A visão calvinista foi difundida na Inglaterra por meio das minorias religiosas protestantes, como as denominações em um sentido mais amplo de puritanas²⁰, suas derivações como quakers²¹, batistas²², presbiterianos²³ e congregacionistas²⁴, e calvinistas num sentido mais originário como os huguenotes²⁵, sendo que estes últimos migraram da França, fugindo dos conflitos religiosos nesse país. É importante considerar que o calvinismo não foi majoritário entre os ingleses. As minorias religiosas representavam algo em torno de 5 a 10% da população e consistiam em cerca de 1250 congregações naquele país no século XVIII. Apesar disso, nos anos de 1770, metade dos empreendedores industriais de sucesso e também em torno da metade dos cientistas e técnicos da *Royal Society*, de que se tinha registro, eram oriundos

²⁰ O puritanismo se iniciou na Igreja da Inglaterra com aqueles que queriam uma purificação da doutrina dos elementos católicos e se aproximar mais do protestantismo. Assim, adotaram a teologia Calvinista, principalmente o elemento da predestinação. Eles se separaram da Igreja da Inglaterra e fundaram congregações próprias, o que ocasionou pressão do *establishment* sobre eles, sendo que alguns se consolidaram em outras denominações. Em 1604, os puritanos que não se conformavam a Igreja da Inglaterra perderam posições de destaque. Isso não impediu a difusão de suas ideias, chegando até a nobreza e o Parlamento (BRITANNICA, 2020)

²¹ Também eram conhecidos como Sociedade dos Amigos, surgiram por volta de 1650. Não eram adeptos daquilo que o puritanismo era mais próximo da ortodoxia anglicana e mudaram a sua visão em relação a elementos mais heterodoxos. Na sua teologia acredita-se que o cristão tem uma relação direta com o divino, uma “luz interna”, sem ter credos, clérigos ou outras formas eclesiais. Ficaram conhecidos como “quakers”, pelas suas manifestações físicas das suas emoções que despertavam em suas reuniões. Além da ênfase na interpretação pessoal, tinham uma visão pacifista, igualitária e com ênfase em uma vida simples (VANN, 2021).

²² Eram calvinistas que enfatizavam a questão do batismo sendo apenas para quem já acreditasse em Cristo, devendo ser ministrado imergindo a pessoa na água totalmente, não sendo válida a sua aspersão só na cabeça, como era comum entre os católicos (HUDSON, 2020).

²³ Dissidentes calvinistas da Igreja da Inglaterra se entendiam como uma igreja de presbíteros e não aceitava ordenação episcopal. Praticavam a forma de organização das igrejas de modo presbiterial. Era uma ala mais próxima do anglicanismo do que outras vertentes protestantes calvinistas.

²⁴ Foi uma vertente protestante calvinista, originária do puritanismo, que era algo intermediário entre os presbiterianos, que tinham uma similaridade maior com a Igreja Anglicana, mas eram menos radicais que os quakers. Na sua visão, cada congregação seria autônoma e independente, não tendo que se submeter à decisão de uma hierarquia humana (JENKINS, 2021).

²⁵ São calvinistas que vieram da França para a Inglaterra, principalmente fugindo dos confrontos com a coroa francesa. O seu nome é derivado de Bezaan Hugues, líder calvinista de Genebra (BRITANNICA, 2021).

das denominações religiosas dissidentes ou não conformistas²⁶. As ideias calvinistas da predileção (do chamado) e do ascetismo tiveram a sua influência na formação de uma mentalidade empreendedora e, de fato, propagaram os valores que ajudaram no desenvolvimento de uma cultura empreendedora naquele país (MUNRO, 2010).

3.1.3 O empirismo e a nova ciência

Enquanto nas nações do continente predominava o racionalismo, visão de que a razão por si era capaz de conhecer o mundo de forma plana, na Inglaterra predominava o empirismo²⁷, doutrina do conhecimento que tem seu fundador em Francis Bacon (1561-1626), filósofo também reconhecido como o pai da ciência moderna (GILLESPIE, 2008). Tal pensador aceitava a visão de mundo nominalista, considerando que na natureza só o que existe é o objeto individual, não existindo os universais. Entendia que a nossa razão é limitada, e as generalizações produziam conhecimentos falsos, meras imaginações. O conhecimento de fato só se dava por meio da experiência imediata. O ser humano só conhecia o mundo através dos sentidos, e a nossa razão poderia ainda interpretar mal as informações que a ela chegavam. Dessa forma, o importante era a experiência no mundo real e não um trabalho abstrato da inteligência. O uso de experimentos, da experiência ganhando destaque em relação à lógica e do método indutivo notabilizam o entendimento iluminista

²⁶ Os dissidentes ou não-conformistas formam um grupo de protestantes que não integrou a Igreja da Inglaterra (anglicana), seja por dissidências teológicas ou políticas. Essa classificação se deu em especial pela promulgação do Ato de Uniformidade que buscava padronizar o culto e criar um ortodoxia dos dogmas da Igreja da Inglaterra e aqueles que estavam unidos a ela. Alguns grupos acreditavam que os anglicanos haviam se corrompido e precisavam de uma purificação, mas não buscavam necessariamente uma ruptura. Outros acreditavam na livre interpretação das Escrituras e na inspiração pelo Espírito Santo, seja em congregações ou por meio da experiência pessoal, o que levava não acreditarem em uma hierarquia eclesial. Esse segundo grupo, conhecido também como separatistas, lutava pela liberdade religiosa dos demais credos protestantes independentes da Igreja Anglicana (SPURR, 1996).

²⁷ Os racionalistas continentais mais proeminentes são Descartes, Spinoza, Malebranche e Leibniz, enquanto os designados como empiristas britânicos são Bacon, Hobbes, Locke, Berkeley, Hume, sendo que os dois últimos era um irlandês e outro escocês, respectivamente. Um ponto a ser ter em consideração é que nem os racionalistas descartavam o papel experimental, nem os empiristas o trabalho do intelecto com questões abstratas. Contudo, a ênfase dos racionalistas estava no trabalho da razão por acharem que os sentidos eram limitados para explicar a realidade, de modo que a dedução tinha grande destaque para a obtenção de conhecimento (WILSON, 2018). O empirista acha que todo conhecimento significativo, pelo menos no que toca ao mundo natural, é baseado na experiência.

britânico²⁸. Assim, para que o conhecimento fosse certo, ele precisava ser repetido diversas vezes (BERRY, 2013).

No seu livro *New Organon*, fazendo alusão ao livro *Organon* que contém a lógica de Aristóteles, sobre a qual se pautou toda a ciência até a Idade Média²⁹, Bacon aponta para a necessidade de uma nova ciência, mas também de uma arte nova, e a reconstrução do conhecimento humano sobre novos fundamentos, o que deixa claro a nova proposta que se apresenta que está para muito além de um novo método (GILLESPIE, 2008).

Além disso, Bacon entendia que o conhecimento não era algo para contemplar o mundo, mas para buscar o aperfeiçoamento da vida humana. Segundo ele, especular sobre *o que* é a natureza foi algo que teria impedido o desenvolvimento da ciência até então, de modo que era preciso voltar os esforços para entender *como* a natureza funciona, mudando de uma ênfase especulativa e teórica para a busca de resultados práticos. O saber passa a ser entendido como uma forma de poder, ou seja, é uma forma de atuar em relação à realidade para melhorar a própria condição de vida, para se buscar um melhoramento material da condição humana. O papel da ciência seria descobrir

²⁸ Ao se falar de “Iluminismo” está se referindo a um termo amplo, que inclui pensadores diversos, com ideias distintas. No entanto, quando se usa o termo, refere-se a noção de iluminar o pensamento e a cultura com uma visão que suplantaria a da “Idade das trevas”, em referência à Idade Média. O termo é usado mais amplamente para se referir a um período em especial, mas como se pode entender o iluminismo na Inglaterra foi diferente do que se viu na França. O ano de 1688 é o marco do iluminismo inglês e coincide com a Revolução Gloriosa, que marca um período de maior liberdade de expressão e religiosa. O que chama aqui de iluminismo britânico abrange os ingleses, como Isaac Newton e John Locke, mas também irlandeses como George Berkeley e Edmund Burke, e escoceses, como Francis Hutcheson e David Hume. O que está em comum entre eles é o aspecto empirista do seu pensamento, que delega à experiência traduzida por meio dos sentidos. Isso não fica restrito só à metodologia das ciências naturais, mas se estende à política, à ética e até mesmo à teologia (BROWN, 2012).

²⁹ No que tange às ciências naturais, as teorias de Aristóteles eram bastante precárias. Esse fato era sabido entre os medievais, ao passo que a utilizavam, em muitos casos, pela ausência de outra explicação melhor. São Tomás de Aquino levanta inclusive o problema da astronomia de Aristóteles não ser compatível com a física do mesmo autor. Esse feito de seu porque Aquino atuou em visar uma análise integrada das diversas ciências, respeitando a distinção e autonomia dos campos do saber. Conforme se estudava mais profundamente o autor, os medievais percebiam as incongruências das suas teorias acerca das ciências naturais e buscavam novas respostas. A epistemologia tomista permitia reconhecer o valor do conhecimento científico, ao passo que não rompia com a metafísica e a teologia, como se fossem conhecimentos estanques. Conforme visto, no nominalismo separava a fé e a razão, por conta de uma visão contingente do mundo natural, o que deu grande ênfase à observação, à experimentação para a busca do conhecimento, o que possibilitou o nascimento da ciência moderna (ARTIGAS, 2009).

as forças por meio das quais a natureza atua e tentar dominá-las (GILLESPIE, 2008).

Francis Bacon e sua visão do conhecimento abriram uma perspectiva metafísica que se volta para o material (WEAVER, 2013). Isso dá espaço para a ética do melhoramento da condição de vida, mas também dá uma grande ênfase à inovação. Bacon difunde uma visão prática e utilitarista da ciência, de forma que conhecimento e poder passam a ser quase que como sinônimos em sua concepção (BERRY, 2013). O fim último da sociedade passa a ser o melhoramento das condições materiais, mas o fim imediato é o desenvolvimento de novas tecnologias, no sentido mais amplo do termo.

A ênfase na melhora material não implica apenas um destaque para o papel do cientista, mas também de quem executa aquele conhecimento em termos de produção de bens. Nesse sentido, Bacon elogiava o artesão inteligente que colocava seus esforços em criar novas invenções que possibilitaram a melhora da vida das pessoas. Da mesma forma, esperava que as ciências estivessem também voltadas para a superação das necessidades e da miséria humana. Em seu livro *New Atlantis*, ele propaga um mito de uma sociedade na qual uma elite, formada conjuntamente por cientistas e homens de negócio, atua no melhoramento da sociedade, de modo que esta avança no sentido da superação das mazelas da humanidade.

Enquanto cientista, Bacon foi uma personalidade nula - não sabia matemática e era mais conhecido pela sua atividade alquímica³⁰ -, mas os seus trabalhos tiveram uma repercussão na visão de mundo das gerações seguintes (MOKYR, 2013). Suas ideias influenciaram pessoas como Isaac Newton, Robert Boyle, William Petty. As ideias de Bacon contidas nos livros *New Atlantis* e *The*

³⁰ O *Novum Organum* de Bacon possui elementos ocultistas, o que exemplifica que a obra possuía uma síntese de aristotelismo, com humanismo, um trabalho de observação do autor e elementos esotéricos (CINTAS, 2003). Bacon trata de temas como transmutar metais comuns em ouro, toca na possibilidade de descobrir uma substância que preserve o corpo da morte, em transformar água em cristal, pedras em diamantes, entre outros elementos que hoje são considerados não científicos. Isso mostra que a alquimia teve um papel importante no desenvolvimento da ciência moderna, pelo fato que tinha como objetivo controlar a natureza e descobrir os seus segredos. Dessa forma, os alquimistas desenvolveram instrumentos, métodos e captaram dados que forma de grande importância para o desenvolvimento da química. O equivalente aconteceu entre a astrologia e a física. Durante um grande período de tempo essas atividades conviveram com a ciência moderna, até que essa última viesse a ser independente e as outras passassem a ser consideradas pseudociências (WEST, 1961).

Great Instaurations influenciaram a criação da *Royal Society*, uma organização que buscava difundir o conhecimento das ciências naturais com um viés de aplicabilidade em soluções práticas (BERRY, 2013).

Bacon projetou a ideia da união dos trabalhos do cientista natural com os esforços do artesão, de modo que influenciou uma elite de intelectuais que passaram a olhar para o conhecimento como uma forma de produzir inovações, as quais eram um caminho para o progresso social. Isso levou a uma aceitação cultural da ideia de que o conhecimento útil está intimamente ligado com crescimento econômico, ou seja, que inovação e riqueza estão interligadas (MOKYR, 2013).

Essa nova concepção sobre o papel do conhecimento resultou no fato que David Landes (1969) destaca, de que havia na Inglaterra uma maior abertura para a inovação, que foi fruto da revolução científica dos séculos XVI e XVII. A ciência passou a ser um instrumento para a solução de problemas materiais de pessoas comuns, uma perspectiva que não ficou restrita a certos círculos, mas algo que foi socialmente difundido.

Nesse ponto, é preciso ter maior atenção, pelo fato que muitos outros países não estiveram distantes em termos de desenvolvimento científico do que a Inglaterra alcançou, como é o caso da França. Nesse país continental, havia um grande número de engenheiros e técnicos, mas eles estavam voltados principalmente para atividades do Estado, como a infraestrutura e o desenvolvimento militar. Era comum encontrar cientistas junto à corte francesa, sendo que haviam muitos desses que recebiam pensão e favores do rei em prol dos seus trabalhos de pesquisas. No entanto, apesar dos incentivos estatais, eram dependentes do *establishment* político da época, de forma que naquele país se desenvolveu uma ciência com um caráter mais elitista (MOKYR, 1998).

É importante ressaltar que na Inglaterra as grandes universidades, como Cambridge e Oxford, não eram tão abertas à inovação, de forma que os próprios engenheiros se organizaram em sociedades para difundir novos conhecimentos e compartilhar novas técnicas (MCCLOSKEY, 2016). Grande parte das invenções, apesar de haver investimentos estatais nesse campo, não vinha de dentro dos círculos científicos relacionados ao governo, mas através de

particulares (MOKYR, 2010). Os aprimoramentos acabavam atendendo mais a interesses de seus financiadores, como nobres donos de terras e empreendedores, que tinham interesse que os cientistas ajudassem a resolver os problemas que lhes tocavam (MOKYR, 1998).

Mais do que o desenvolvimento do método científico, uma nova tecnologia que se difundiu pela Europa, o que aconteceu na Inglaterra foi a difusão daquilo que Mokyr (1998 p.77) chama de “uma ideologia baconiana”, que não se resumia apenas ao desenvolvimento da ciência em si. Difundiu-se o hábito de pensamento de buscar novos conhecimentos voltando-se para a solução de problemas correntes. Isso não ficou restrito a círculos específicos, mas foi algo que esteve presente até mesmo nas regiões mais provincianas do país. Portanto, o desenvolvimento científico não era uma preocupação quase exclusiva do Estado, como era o que se via na França, e de forma ainda mais acentuada ainda na Alemanha, Rússia, Áustria e Países Baixos.

No campo da difusão das ciências, é preciso considerar também o ambiente em que os adeptos das religiões dissidentes se encontravam. Seus membros acabaram por formar organizações paralelas, uma vez que não eram admitidos no sistema educacional tradicional. Assim surgiram escolas e academias próprias, que tinham como foco fatores mais práticos, relacionados a engenharias e negócios, atividades que esses grupos tinham maior liberdade de desenvolver (MUNRO, 2010). Essas organizações uniam o *ethos* desses grupos religiosos (predestinação e ascetismo) com a criação de uma rede voltada para a melhoria técnica e para o conhecimento científico aplicado a melhorias e soluções de problemas.

Isso foi de grande importância para a difusão de uma mentalidade empreendedora, pois combinava a capacitação de ciência e negócios que impulsionava a inovação (MUNRO, 2010). É claro que a grande maioria dos empreendedores ingleses não participou diretamente da Revolução Industrial, pois muitos estavam voltados para atividades tradicionais. Da mesma forma, muitos inventores não tiveram sucesso no campo dos negócios, apesar de serem grandes gênios (MOKYR, 2010).

As novas ideias sobre o conhecimento científico vieram a estimular um desejo de melhora no campo material da vida, que impulsionou a inovação na Inglaterra não só em ambientes de elite e estatais, mas de forma difusa entre pessoas comuns. Isso foi potencializado pela presença calvinista, que com suas crenças e costumes, uniu a melhora técnica e científica com o campo dos negócios, difundindo as novas tecnologias e transformando-as em inovação que impulsionaram o ambiente empreendedor daquele país.

3.1.4 O liberalismo e a nova visão política

O absolutismo não representava propriamente o conceito de Estado que seria favorável a uma cultura empreendedora. Contudo, ele já era um sistema que rumava para uma nova ordem em que a atividade comercial ganhava espaço no plano público. Muitos avanços do comércio e do sistema bancário, na época, ocorreram por conta de uma aliança entre o rei absolutista e mercadores, visando um trabalho integrado entre os monopólios representando os interesses comerciais e o equilíbrio de poder nas relações internacionais da Inglaterra regida pela dinastia Stuart.

Para entender isso, é preciso considerar o desenvolvimento do pensamento político na época. Um nome de destaque que influenciou esse processo foi Thomas Hobbes (1588-1679). O autor formulou a sua filosofia política com base na observação dos conflitos religiosos, das guerras civis e dos confrontos em alto mar que assolavam a Inglaterra e a Europa, de modo geral. Ele foi também influenciado pela visão teológica calvinista, em que há uma ênfase na ideia de natureza humana manchada pelo pecado (depravação total), sendo impossível a sua recuperação. Entendia que essa condição levava a um estado de violência permanente (PABST, 2010). Para Hobbes, uma vez que existe a predestinação, o que se faz nessa vida não impacta na salvação, pois o número dos condenados e dos salvos já estaria determinado (GILLESPIE, 2008).

Por influência desses fatores, Hobbes concebe sua noção política em cima de um mito de estado da natureza originário, no qual predominava a

violência e o egoísmo, em que grassava a guerra de todos contra todos, uma condição de constante desordem entre os indivíduos. Entende que as paixões humanas eram um grande perigo para a convivência, principalmente a busca pela glória, presente no ideal de cavalaria que preenchia o imaginário europeu até então. Frente ao estado natural de desordem, é estabelecida, por meio de um contrato social, uma ordem artificial para suprimir a violência. Daí surge a necessidade de uma autoridade que esteja acima dessas disputas e que consiga manter a ordem. Para ele, somente uma figura poderosa seria capaz de evitar esse estado permanente de conflito na sociedade (KOSSELECK, 2009).

Hobbes coloca assim a noção de um Estado civil separado da religião e de uma lei natural. A visão dual que separa a fé da razão, que estava presente em Ockham, influencia a sua interpretação que distingue a moral da política, reforçando um caráter utilitário da esfera pública desconectado da justiça. Na sua visão nominalista de mundo, compactua com o **voluntarismo**, que passa da figura divina para a figura do soberano, e força uma visão de sociedade pautada no **individualismo**. A solução para o conflito está no **contrato**, de modo que não há laços naturais entre os indivíduos, mas apenas um isolamento em seus propósitos conflitantes.

Isso deixa bastante evidente a nova noção de mundo que vinha se consolidando na modernidade e se difundindo na Inglaterra. A concepção hobbesiana solapa o ideal de beatitude com indiferença frente à busca pela salvação e também suprime o ideal de glória do cavaleiro, que deve ser submetido ao Leviatã (GILLESPIE, 2008). Assim, enfatiza o contrato assistido pela autoridade, de forma que o ser humano precisa se voltar para a autopreservação e para a prosperidade, o que contribui para o surgimento do ideal burguês nascente.

O mundo de Hobbes parecia de fato ser o que ele descrevia. A Europa era um continente fragmentado, que passou por grandes guerras que giravam em torno da religião. As diferentes formas de se entender a relação com Deus levaram a uma intensificação do conflito, justificado nas distintas religiões. No entanto, ao fim da Guerra dos 30 anos, que basicamente foi realizada entre católicos e protestantes, chegou-se à Paz de Westphalia (1648), que foi um

símbolo da busca de convivência pacífica entre as nações com credos distintos³¹. Junto com o pensamento de Hobbes, as doutrinas filosóficas do holandês Hugo Grotius (1583-1645)³² e do alemão Samuel von Pufendorf (1632-1694)³³, de uma ordem política alheia aos dogmas religiosos, ganhava espaço e se propagou também para as Ilhas Britânicas, o que legitimou novos hábitos de pensamento que vieram a se consolidar em novas instituições.

Em um país que tinha diversas denominações religiosas, como foi o caso inglês, era difícil de se chegar a um estado de harmonia social. Houve perseguições religiosas dos anglicanos a outros protestantes, mas principalmente a católicos que eram considerados traidores por se submetem a uma autoridade estrangeira. A Coroa inglesa buscava a soberania também da sua própria crença e via Roma como uma ameaça. Isso aconteceu com Henrique VIII, que viu em uma nova religião uma forma de fazer valer o seu poder, noção que passou por Elizabeth I, tendo a soberania anglicana se consolidado com James I. Contudo a garantia do poder político soberano não fez sumir as diferentes perspectivas religiosas, como esperava Hobbes. Somente um monarca absolutista não era capaz de garantir a paz, mas precisaria uma separação completa do campo político e do campo religioso para acabar com os

³¹ Por meio do tratado estabelecido na Paz da Westphalia se estabeleceu uma noção de soberania que saia do escopo de Deus e da Igreja, como seu representante, como sendo a última autoridade, ao menos no sentido moral. Isso teve início com as disputas entre o papa e o imperador do Sacro Império Romano Germânico, mas passou para um cenário que ambos perderam poder por conta da divisão religiosa ocasionada pela Revolução Protestante. O Tratado reconhecia formalmente a existência do protestantismo no Império, desconsiderava objeções da Igreja e acaba por não reconhecer a autoridade universal do Papa e reconhecia a soberania secular dos Estados. Em outras palavras, foi uma forma de separar a política da religião, ao menos no que diz respeito a possibilidade de cada estado adotar a sua própria fé. Esse fato veio a legitimar a ideia de liberdade religiosa ao menos no âmbito internacional (CROXTON, 1999).

³² Hugo Grotius ressignifica a noção de lei natural, que passa pela noção que o ser humano, pela sua própria natureza, teria direitos morais obrigatórios, que se dava pela própria razão. O principal elemento da lei moral era que as pessoas deveriam viver em paz. A legitimidade do estado (*civitas*) está em garantir esses direitos aos indivíduos e ele se dá pela associação desses indivíduos, sendo que é fruto da transferência de poder dos indivíduos para essa organização (AURE, 2015).

³³ Pufendorf apresenta uma teoria de relações internacionais visando uma sustentação alheia a questões religiosas, para evitar o que havia acontecido com os conflitos religiosos da Guerra dos 30 anos e a Paz da Westphalia. Ele se baseava em uma concepção de civil de moral, distinta da religião, de modo que faz uma dessacralização da política. Na sua perspectiva existe uma ideia de estado da natureza que define uma lei natural, pois não seria um estado de guerra como se dá na noção hobbesiana. Baseia-se em uma teologia voluntarista, na linha nominalista, em que a lei natural se dá pela vontade divina. Ao passo que a mesma noção voluntarista se dá na moral, que é fruto da vontade humana, em outras palavras, da sociedade civil (RØRVIK, 2015).

conflitos internos. Essa configuração institucional absolutista não foi o suficiente para atingir os fins que os novos valores almejavam e gerou assim um ponto de tensão.

O sectarismo religioso transplantado para a política era uma causa de conflitos e desencadearia em desavenças pela incompatibilidade doutrinária. Na época, o protestantismo em si não era alheio a uma visão teológica da política, pelo contrário (ZARET, 1989). A noção de direito divino dos reis foi muito forte entre os próprios anglicanos, por exemplo, como se vê no livro *Patriarcha* de Sir Robert Filmer (1588-1653)³⁴. Em comunidades regidas por puritanos, principalmente na América, havia o interesse em impor uma vida de disciplina e piedade em acordo com a fé, que fosse respaldada pelos magistrados locais (ZARET, 1989). O mesmo ocorreu na República Calvinista em Genebra, que não tolerava dissidentes religiosos. No entanto, na Inglaterra desenhou-se uma configuração institucional e contextual propícia a uma atuação das minorias dissidentes em prol de uma visão liberal da política.

Para entender isso, vale ressaltar que o *ethos* do protestantismo dissidente, principalmente do puritanismo, era incompatível com um Estado laico, pois projetava na sociedade uma ordem política ligada à fé. Contudo havia nele também a gênese do liberalismo. Em certa medida, o protestantismo acentuou os conflitos, mas por outro lado também ajudou a gestar a ideia de uma política alheia à fé. A sua teologia continha o caráter dual da separação entre fé e razão, além da ideia de destaque ao indivíduo, que se relacionava diretamente com Deus, sem intermediários sacerdotais e sem sacramentos (GILLESPIE, 2008). Dentro da perspectiva dual, quando se entende a política somente a partir

³⁴ Sir Robert Filmer e a sua teoria sociopolítica do patriarcalismo foi um dos principais alvos de John Locke. A revolução Gloriosa foi o triunfo das ideias desse autor sobre aquele. Contudo vale ressaltar que Filmer era membro da baixa nobreza, de família de mercadores que ajudaram a fundar as colônias americanas, não sendo ele alguém defendia um retorno à ordem medieval, mas propagava o absolutismo moderno. No *Patriarcha*, o autor defende a ideia do direito divino dos reis, do absolutismo como sendo a única forma de governo que garantia a estabilidade e a liberdade aos súditos. Aqui se vê uma influência do pensamento de Thomas Hobbes, que era uma visão moderna. Cuttica (2011) aponta que era uma defesa muito parecida com que se fazia na França, na defesa do absolutismo, que tentava mostrar o monarca como um pai da pátria e por conta das similaridades do emprego dos termos. Essa defesa dos franceses era uma reação contra o pensamento atribuído aos Jesuítas Roberto Bellarmino (1542-1621) e Francisco Suárez (1548-1617), pensadores da escolástica tardia, que defendiam a tese de liberdade de escolha do tipo de governo e que a multidão deveria ser considerada.

da razão, a fé perde importância para a ordem pública. Ao se pensar em uma fé sem intermediários entre o indivíduo e Deus, acentua-se no imaginário a ideia de igualitarista de sociedade. Em outras palavras, a nova visão teológica cria hábitos de pensamento que vão tornar possível o desenvolvimento posterior de novos valores e de uma configuração institucional liberal.

Além do fato de o protestantismo ter fundamentos individualistas e igualitaristas que contribuíram para gerar uma nova ordem política, havia também um caráter utilitário na tolerância religiosa. Um sistema que garantisse a liberdade de consciência em matéria de fé, a tolerância para com as religiões dissidentes, e em que não houvesse intervenção política em cultos, mediante uma separação entre Igreja e Estado, seria de grande vantagem para os não conformistas com a religião oficial do Trono, pois era um caminho para a sobrevivência do protestantismo dissidente na Inglaterra. Dessa forma, os membros de minorias religiosas foram grandes adversários do absolutismo na Inglaterra e defensores de uma ordem política liberal.

Outro fator que estava mudando era a visão sobre a relação do homem com o mundo natural. As ideias de Bacon, a atuação da *Royal Society* e das Universidades estavam desempenhando um importante papel na difusão das ciências naturais, possibilitando o desenvolvimento de novos métodos e inovações que traziam benefícios para a sociedade. Isso favorecia o desenvolvimento de uma visão otimista em relação à ordem natural³⁵. Esse fato chamou a atenção de muitos pensadores e políticos, sendo adotada por eles uma visão pautada na razão e na experiência também na concepção da esfera pública. Dessa forma, difundiu-se a ideia da importância do papel da ordem natural para a política (KOSELLECK, 2009).

Não era uma visão ateuista, pois se ressaltava a noção de Deus como artífice da natureza. No entanto, rejeitava-se a ideia de ação divina em organizações políticas em particular, embora se admitisse uma atuação indireta de Deus por conta de sua criação da ordem natural. Passou-se a difundir a ideia de que a religião é algo relativo à esfera pessoal, e que as bases comuns, que

³⁵ Esse otimismo se origina no racionalismo, com a perspectiva da razão sendo capaz de superar os diversos problemas humanos e naturais, mas se mantém com o empirismo, que reforça a crença em uma ciência que será capaz de superar os diversos males existentes no mundo.

dizem respeito à esfera pública, são naturais. Apenas o natural está em sincronia com a política (KOSELLECK, 2009). Assim, o dualismo entre religião e política se acentua, nascendo uma ordem mais liberal na Inglaterra e uma concepção de Estado mais tolerante com outras visões protestantes³⁶.

A nova visão de mundo que se consolida parte da ideia de que as liberdades civis não seriam oriundas da religião, mas da própria natureza. Em contraste, a origem das organizações seria a razão humana e não a revelação, de forma que a política não poderia se fundamentar nas ideias da fé, mas sim na razão humana. Isso possibilitaria que pessoas de diferentes crenças estivessem unidas sob um mesmo governo, podendo conviver em paz (ZARET, 1989).

Como símbolo dessa nova ordem está o pensamento de John Locke (1632-1704), que foi o principal teórico político das ideias que se consolidaram após a Revolução Gloriosa de 1688. Os fundamentos filosóficos de Locke não diferem de Hobbes, na medida em que eram nominalistas, individualistas e contratualistas. Ele era também um empirista, tendo sua doutrina na área da teoria do conhecimento enfatizado o papel dos sentidos e da experiência, influenciando filósofos de grande representatividade para o pensamento britânico como George Berkeley e David Hume (COPLESTON, 1993). Sendo um nominalista, Locke tem também uma visão individualista de sociedade, ou seja, a política nasce dos indivíduos e a sociedade é apenas um aglomerado destes. Contudo, apesar de também ter origens calvinistas, Locke era mais otimista frente à natureza humana do que Hobbes. Ele também desenvolve a sua teoria a partir de um mito de um estado natural que representa os indivíduos antes da sociedade. No entanto, diferencia estado de natureza e estado de guerra, sendo que o primeiro seria um estado em que os indivíduos vivem juntos segundo a razão, sem a violação das leis naturais da sociedade. Em outras palavras, para Hobbes a lei natural é a lei do mais forte, enquanto para Locke é a lei da razão que é um reflexo da relação de Deus criador com os homens. Nisso estaria o

³⁶ Quando se entende a questão da tolerância religiosa na Inglaterra não é possível confundi-la com uma noção de Estado laico, pois existia uma religião oficial sendo que o monarca inglês era também o soberano da Igreja da Inglaterra. A concepção de estado laico, ou seja, sem uma religião oficial, é aplicada primeiramente nos Estados Unidos da América, que aplicaram mais estritamente as ideias de John Locke.

princípio de igualdade entre os seres humanos, de modo que existiriam direitos naturais que cabem aos indivíduos.

Locke atentou ao problema do conflito religioso e, visando a garantia de direitos fundamentais, constrói uma concepção da Lei sendo dividida em três esferas da vida humana. A primeira delas é a Lei Divina, que mostra o que Deus quer ou não, sendo isso pecado ou não. O ser humano a conhece por meio da revelação ou pela própria natureza. A segunda seria a Lei Civil, ligada ao Estado, que se refere ao que é crime ou não. Ela visa proteger o cidadão e para isso se utiliza da coerção. A terceira categoria seria a Lei Moral, o que chama de Lei dos filósofos ou Lei da opinião pública. Essa se origina do foro das consciências dos indivíduos. O que dela resulta não é passível de crime, de ser forçada por meio da coerção, e sua sanção consiste na aprovação ou reprovação dos cidadãos. É a opinião dos filósofos e cidadãos que define o que é virtude ou vício (KOSELLECK, 2009).

Dessa forma, Locke separa a lei do Estado da religião, e separa também a lei do Estado da lei da opinião. Portanto, é a consciência dos cidadãos que julga o que é bom ou mal, de forma que o espaço privado vai se sobrepor ao espaço público. Isso implica que, moralmente, a lei da opinião seria superior à lei do Estado, pois os filósofos e a sociedade têm razão a priori. Ela, assim, tem um poder invisível, uma força política indireta e ainda possui maior alcance de sanção. Além disso, mesmo que ela mude, ela continua legítima e assim traz para si a legitimidade do progresso. Como consequência, sempre que houver um conflito entre a lei civil e a lei da opinião, essa última sempre estará por princípio correta (KOSELLECK, 2009).

No entanto, a remoção do fim transcendente que era parte da religião tradicional acarreta uma dificuldade maior de definir o que seria o interesse social propriamente dito. Assim, uma noção individualista de bem passa a ocupar o centro da política, predominando os fins individuais, e a esfera pública tende a ser apenas o instrumento para que isso seja alcançado. A liberdade ganha um status de bem mais elevado e o interesse privado predomina em relação a uma ideia de bem comum. Quanto a isso, Locke afirma que a lei natural nos faz parte de uma comunidade, e a razão é a forma de chegar ao bem que buscamos

(STANTON, 2018). Porém, na prática, a razão seria a opinião majoritária de quem é capaz de influenciar a política, e à época de Locke, quem vinha ganhando espaço na política era uma elite de comerciantes, banqueiros e negociantes.

É importante destacar que em Locke, dentro dessa noção de direitos naturais do ser humano, inclui o direito natural de **propriedade**. Os seres humanos se reúnem em comunidades e se submetem a um governo para preservar a sua propriedade individual, noção que inclui a própria vida, liberdade e o patrimônio. A propriedade, para Locke, é fruto do trabalho humano, é útil para a harmonia social e é justo que seja transmitida entre as gerações em forma de herança (COPLESTON, 1993). Ao pensar na propriedade como fruto do trabalho, Locke dá um valor moral espiritual para a acumulação em uma visão calvinista, em que o trabalho era uma forma de demonstrar a predileção. Isso ajuda a legitimar a riqueza oriunda do esforço pessoal, reforça a noção igualitária de que todos podem possuir propriedade e também não é revolucionária ao ponto de questionar o sistema de posses aristocrático que é transmitido entre as gerações.

No entanto, na sua visão teológica, o pecado da acumulação não se dava por apropriação gananciosa, mas ocorria no sentido de uma apropriação excessiva, que leva ao desperdício, deixando se perder o que seria da humanidade. Dado que, quando uma se acumula ouro, esse não se esvai, de forma que a sua acumulação mediante o trabalho ou herança seria justa. Assim, a sua visão moral vai além de uma simples Ética do Trabalho, para uma legitimação da acumulação legítima³⁷. Essa visão ainda dá os fundamentos para uma noção eficientista quando se coloca o desperdício como um problema em destaque no que se relaciona à acumulação, pois assim coloca como um dever moral o melhor uso dos recursos, conforme a sua limitação.

O fundamento do governo racional seria um consentimento voluntário tácito, não necessariamente explícito. Portanto, o Estado se sustenta em um contrato entre as partes. A ênfase contratualista da política e do direito cresce

³⁷ Veblen (2011 [1904]) aponta que a noção dos direitos naturais pautados na propriedade foi o principal fator para legitimar os hábitos de pensamento presentes em uma comunidade de negócios.

também, sendo conferida uma grande ênfase à justiça como sendo o cumprimento do que foi acordado. Para Locke a sociedade civil é fruto de um pacto original em que cada um abdica de certos poderes para se submeter à vontade da maioria, em um governo que tem capacidade legislativa e coercitiva, garantindo assim o bem comum. Contudo, na sua visão, o bem comum e a preservação da propriedade são expostos como sendo sinônimos, de forma que o filósofo não dá outros detalhes sobre o bem que a sociedade deve buscar (COPLESTON, 1993). Ao associar o bem comum com a propriedade, Locke acaba por criar as condições teóricas que levam a relacionar a preservação da riqueza acumulada com o bem da sociedade, sendo esse a finalidade da política em termos práticos.

Vale ressaltar que Locke havia sido perseguido pelos reis absolutistas³⁸ da dinastia Stuart, como James II e Charles II. Ele atuou junto ao partido Whig e quando esteve refugiado na Holanda, de onde articulou para que William de Orange assumisse o trono, o que veio a se consolidar com a Revolução Gloriosa de 1688. Desse modo, Locke atuou intelectualmente e politicamente para o estabelecimento de um governo burguês na Inglaterra. Defendia assim os valores liberais de tolerância religiosa, propriedade e de um governo que se sustentasse no Parlamento, contra uma visão absolutista da monarquia (COPLESTON, 1993).

Em suma, entende-se que no período entre os séculos XVII e XVIII a visão liberal da política se consolidou na Inglaterra e veio a ser até mesmo a corrente dominante. Hobbes e Locke foram filósofos emblemáticos nesse processo, sendo que o primeiro é de um caráter transitório ao passo que o segundo é o teórico que consolida a visão liberal de forma sistemática. Esse processo não foi estanque e foi inter-relacionado a um processo de mudança econômica e religiosa. A defesa da propriedade, a ideia de um Estado alheio à salvação eterna e preocupado apenas com os interesses civis (*civil interests*) dos cidadãos e a noção de tolerância foram princípios fundamentais para o estabelecimento dessa nova ordem. Essas noções foram de grande importância para que uma cultura pautada na autonomia, na busca da acumulação de capital, do

³⁸ Vale ressaltar que o conceito do absolutismo mais comum é o francês, mais especificamente o exemplo de Luiz XIV, porém a estrutura de poder na Inglaterra era distinta da França.

melhoramento das condições materiais e numa noção meritocrática econômica se estabelecesse.

3.2 Novas instituições e o caminho para novas ideias e novos valores

Conforme visto, a partir de uma nova tradição filosófica, o nominalismo, foram gestadas novas ideias no ramo teológico, científico e político. Isso sustentou uma nova visão de mundo que iria abrir o caminho para a consolidação de uma cultura empreendedora. Contudo, não foi só um papel das ideias que ocasionou isso, pois instituições antigas e novas que vinham se consolidando em paralelo com a nova forma de pensar impulsionaram o desenvolvimento dessa nova perspectiva. Essa combinação de instituições resultava em uma nova configuração, sendo esta legitimada por essas novas correntes de pensamento, mas ao mesmo tempo estimulava o surgimento e o desenvolvimento de ideias que vinham preencher as lacunas dessa visão de mundo, visando uma evolução frente às contradições que se apresentavam.

Portanto a síntese entre protestantismo, empirismo e liberalismo criou as condições para o florescimento de uma cultura empreendedora. Por outro lado, ela também foi uma forma que a própria sociedade comercial adotou para legitimar o seu papel em detrimento da estrutura social que era dominante. Desse modo, o destaque para a atividade pecuniária, a busca da solução dos problemas materiais por meio de inovações e a maior ênfase na vontade e autonomia individual foram fruto de novas ideias, mas também foram fruto da ação de uma nova elite empreendedora e das instituições que a sustentavam. Esses fatores imprimiram um caráter dinâmico e evolutivo para que as ideias e as instituições fossem se adequando em um processo de suplantação da ordem antiga e estabelecimento da nova ordem.

Por um lado, a atividade pecuniária foi mais difundida naquele país quando também houve uma maior legitimação moral da busca pelo lucro e da atividade usurária. Por outro lado, a acumulação de capital por meio da atividade mercantil e financeira foi um fator que ajudou a difundir a mentalidade pecuniária

(MCCLOSKEY, 2016). Assim, houve um processo de *upward effect* e *downward effect* que resultou na propriedade emergente da cultura empreendedora.

3.2.1 A Inglaterra e o seu caráter peculiar

Vale ressaltar que na Inglaterra ainda na Idade Média haviam fatores culturais, contextuais e organizacionais, ou seja, institucionais que tornavam aquele país um solo fértil para que as novas ideias criassem raízes. Talvez o que explica a aceitação do nominalismo por parte dos ingleses foi a existência prévia de certo individualismo naquela sociedade, bem como o desenvolvimento das instituições de mercado, ainda que de forma precária.

MacFarlane (1979) descreve o fato de que, desde o século XIII, a Inglaterra, diferente de outras nações europeias, já tinha a propriedade imóvel como algo comercializável e transferível. Dessa forma, a terra poderia ser convertida em dinheiro, havendo um mercado desse bem. Enquanto em outras nações era um direito dos filhos herdarem as terras de seus pais, na Inglaterra essa obrigação não existia. Isso não trazia segurança para os filhos, que se sentiam impelidos a buscarem a sua própria propriedade e alternativas de renda para garantirem a sua posse. Mesmo os próprios pais já estimulavam os filhos a saírem de casa para buscar uma fonte de renda própria logo ao final da infância. Havia, assim, uma distinção entre a propriedade e a família. Dessa forma, existia não só um mercado de terras, mas um fluxo migratório maior e um mercado de trabalho mais dinâmico que em outras nações europeias, onde existia um sistema em que a família e os trabalhadores tinham um vínculo direto com a terra que ocupavam.

A percepção da atividade laboral era diferente na Inglaterra em relação a outros países do mesmo continente, como afirma David Landes (1969). Enquanto no Continente o mais comum eram os negócios fechados às pessoas externas às famílias proprietárias, no país ao sul da Grã-Bretanha as sociedades eram realizadas de forma mais ampla. Isso favorecia a atração de capital e o aprendizado de habilidades empreendedoras, pois não existia uma espécie de casta fechada de empreendedores (LANDES, 1969).

A noção de um comércio não pautado na subsistência, mas com uma produção voltada para a comercialização externa era algo que se tornou presente na própria Inglaterra antes do que em outras nações do continente. A ideia de uma produção atrelada não ao consumo local e de subsistência, mas que entrava em um cálculo voltado ao lucro já era presente na Inglaterra antes mesmo que ela se tornasse reconhecidamente uma nação fortemente comercial (MACFARLANE, 1979).

Portanto, havia na Inglaterra hábitos consolidados em instituições que sustentavam a difusão das novas ideias naquela região. De certo modo, as novas formas de pensar não foram só novas influências, mas também a sistematização teórica e uma justificação filosófico-teológica para instituições que já existiam ali. Contudo isso não implica que o sistema de uma cultura empreendedora já estava completo, mas sim que havia ali o germe de hábitos e valores que formavam a base para o seu desenvolvimento. A Inglaterra ainda era muito mais atrasada comercialmente e tecnologicamente que várias nações na Europa, como as cidades italianas, Portugal, Espanha, Holanda e até mesmo regiões da Alemanha. Contudo, havia ali um solo fértil para o desenvolvimento de elementos ideológicos e institucionais que vieram a compor uma cultura empreendedora.

3.2.2 Um novo problema, um novo projeto e as novas respostas

Um fato a ser destacado é que a introdução da pólvora e o seu desencadeamento tecnológico levou as guerras a se tornarem mais onerosas financeiramente e mais complexas do ponto de vista logístico. Os equipamentos se tornaram mais caros e a organização dos exércitos precisou de uma disciplina mais profissional. O papel do Estado na estruturação e manutenção das forças militares se tornou mais importante do que havia sido na Idade Média, uma vez que os exércitos privados de nobres não atendiam mais às demandas das guerras modernas. Na Inglaterra, o declínio dessas forças particulares foi evidente por volta do século XVII. Uma organização militar permanente era de grande importância, mas isso também era custoso (STORRS, 1996). Dessa

forma, o sistema de financiamento militar, por meio do Estado, também precisou ser aprimorado.

O comércio exterior e os impostos gerados por essa atividade passam a ter um papel de destaque nesse processo. Uma vez que não era possível expandir os tributos internamente no país sem comprometer a própria economia local e sem gerar revoltas locais e no Parlamento, era preciso que o governo buscasse financiamento com as taxas que incidiam em vendas originárias de outros países. Dessa forma, o Estado passou a ter um papel mais atuante na promoção desse comércio externo, de forma que isso criou fortes laços entre a coroa e os mercadores.

É preciso destacar ainda que no início da era moderna a cobrança de impostos era precária. O sistema tributário da coroa não conseguia abarcar as diversas atividades produtivas, nem conseguia penetrar por todo o país, assim precisou concentrar seus esforços em atividades específicas. A própria estratégia de criação de monopólios em certas atividades foi um modo que o governo encontrou para otimizar a sua arrecadação de impostos. Não era por uma crença na eficiência econômica da atividade monopolística que as autoridades autorizaram legalmente a concentração do comércio em mãos de poucas organizações, mas era pelo fato de ser muito mais fácil taxar apenas uma empresa bem estruturada do que uma grande gama delas, dispersas por todo o país e com contabilidade precária (CASSON e CASSON, 2014).

Assim, se destaca a ideia do comércio como fonte a enriquecer o próprio Estado, que passa a ser visto também como uma grande empresa (o que não pode ser entendido em um sentido anacrônico de estado gerencial) que administra o território do respectivo país, buscando expandir o seu controle sobre outras terras e nações. A ideia de comerciantes aliados ao Estado visando fortalecer o poderio nacional pode ser entendida como contrária a uma noção de cultura empreendedora. No entanto, é importante se ater ao fato que essa estratégia foi de grande importância, mesmo que não intencionalmente, para criar uma elite mercantil e para legitimar a atividade pecuniária, fosse enquanto comércio, produção ou especulação. Dessa forma, os empreendedores passaram a ter um papel de maior destaque na proteção dos interesses da coroa

e da nação, dividindo um espaço que antes era ocupado principalmente pelos oficiais militares ligados à aristocracia (WEAVER, 2013). As relações de poder e o surgimento do Estado Moderno inglês criam legitimidade para essa atividade, pelo menos no campo político.

Considerando esse contexto, as companhias de comércio que tinham o monopólio se tornaram também um espaço de poder político. Os próprios mercadores também tinham grande influência sobre os rumos econômicos do país e passavam a discutir as políticas do governo, visando melhorar os resultados comerciais e financeiros do país e os seus próprios. Esse foi o caso de mercadores como Edward Misselden e Gerard Malynes, que travaram a batalha dos panfletos, e Thomas Mun, que acabaram sendo conhecidos como ideólogos da doutrina mercantilista (SUPRINYAK, 2009).

Com a Revolução Gloriosa (1688), As guerras com os Países Baixos (1672-1674), A Guerra dos Nove Anos (1688-1697) e a Guerra de Sucessão Espanhola (1701-1714), o governo Inglês precisou inovar em formas de conseguir financiamentos, sem necessitar de uma aprovação por parte do Parlamento, o que era bastante custoso em termos de tempo e esforços políticos (CARRUTHERS, 1996). O comércio já havia criado um grande afluxo de riqueza para o país, de forma que havia muitos recursos ociosos na Inglaterra ao final do século XVII. Visando atender às demandas do Estado, a prática de tomar empréstimos foi bastante difundida, mas exigiu que mecanismos de finanças fossem desenvolvidos para atender a necessidade de captação de recursos, o que resultou em grandes inovações no campo financeiro (MUNRO, 2010).

A criação do *Bank of England* em 1694 foi um marco para o acesso a recursos naquele país, sendo parte de um processo que resultou em uma revolução financeira (CARRUTHERS, 1996). Contudo, vale se ater ao fato de que o simples fluxo de capital não foi o diferencial que fez da Inglaterra uma nação empreendedora. A disponibilidade de recursos não era algo incomum na Europa, em países como Portugal e Espanha, que desfrutavam dos metais preciosos vindos das Américas. Mesmo as nações asiáticas que comercializavam com os europeus, as quais foram o destino final desses metais vindo das Américas por meio do comércio, também não se tornaram nações

reconhecidas pelo empreendedorismo (conforme a visão adotada neste trabalho descrita no capítulo 2). A própria França recebeu um grande fluxo de capital com o comércio realizado com as suas colônias e com outras nações. Também os Países Baixos desfrutavam de várias inovações financeiras e, apesar de se tornarem uma grande nação comercial, só conseguiram se industrializar na segunda metade do século XIX. Portanto, as inovações oriundas do *Bank of England* tiveram um efeito que iria para além da disponibilidade de capital para o setor público. Elas abriram precedentes para que todo um sistema financeiro fosse desenvolvido, de modo a alimentar uma cultura empreendedora de forma perene.

Novos mercados também se desenvolveram, com principal destaque ao mercado de capitais. Isso passou pela organização que se consolidou em 1695 como a bolsa financeira de Londres, primeira bolsa de valores da Inglaterra. Não foi de uma hora para outra que tudo isso surgiu, mas foi um processo que se tornou dinâmico na segunda metade do século XVII. A partir disso, pessoas passaram a se especializar em técnicas financeiras, em compra e venda de ativos e estar atento a oportunidades de lucro (CARRUTHERS, 1996). Em torno disso, surgiram outras instituições, como uma imprensa especializada em informações financeiras, um sistema de contratos e de avaliação jurídica, especialistas em contabilidade e finanças, entre outros hábitos que se consolidaram naquela sociedade.

Aqui é preciso ter em conta que isso foi influenciado pela ressignificação da noção de propriedade de uma empresa, quando a participação passou a se dar por meio de títulos, que poderiam ser revendidos. Assim, para a grande maioria não existia uma posse com um caráter de domínio da empresa, mas apenas virtual, com o foco na própria ação. Isso criou um mercado de revenda de participação em empresas, de modo que a finalidade não era apenas o investimento direto, mas a especulação. Tal fato também gerou grande possibilidade de capitalização de empresas. Outro ponto é a criação de um mercado secundário para dívidas, que se originou com a revenda de títulos da dívida do governo.

Vale destacar que o sistema de negócios na Inglaterra possuía diversas barreiras à entrada a novos participantes, seja por conta do caráter hereditário das guildas, seja por meio de monopólios concedidos pela coroa para grandes companhias. Quando não havia uma barreira explícita, havia diversas formas de impedir que houvesse a livre entrada e o fluxo de novos participantes fosse relativamente baixo (GRASSBY, 1995). Havia dois caminhos principais para entrar no ramo de negócios mais relevantes: entrar para um guilda ou receber uma licença especial da coroa. A entrada em uma guilda era restrita e só poderiam entrar aprendizes ou filhos de membros, o que dificultava o acesso da maioria das pessoas. Existia ainda a possibilidade de aderir a um negócio por meio de uma licença especial da coroa para explorar a respectiva atividade. Além de se deparar com o fato de que eram poucas as atividades lucrativas que não havia um monopólio legalmente estabelecido, portanto, precisaria de influência política para garantir a estabilidade na atividade sem sofrer alguma sanção ou para conseguir estabelecer nela o direito de monopólio (CARRUTHERS, 1996).

Contudo, as novas tecnologias de transferência de propriedade ajudaram a romper essa barreira. O fato de criar mecanismos legais que proporcionaram a capacidade de transferência de propriedade de uma empresa, influenciou pessoas que não participavam diretamente de negócios a terem uma participação nas empresas. Com os novos mecanismos, uma pessoa comum poderia aderir a um negócio por meio da compra de ações, sem esbarrar na questão dos monopólios e concessões (GRASSBY, 1995). Isso tornou mais ampla não só a capacidade de financiar um negócio, mas também difundiu o interesse pelos negócios, em acompanhar as finanças e as possibilidades de lucro.

Por contraditório que seja, a intervenção estatal e os monopólios ajudaram a difundir uma cultura de negócios em solo britânico. O *Bank of England*, a *New East India Company* e *South Sea Company* emprestavam para o governo e faziam a conexão entre o capital privado e público (CARRUTHERS, 1996). A possibilidade de vender títulos da dívida do governo e o monopólio de emissão de títulos da dívida pública detido pelo *Bank of England* geraram toda uma configuração institucional que ajudou a sustentar uma cultura empreendedora pujante. Essas grandes empresas deram o impulsionamento a um sistema que

estimulou a atividade pecuniária entre a elite inglesa, que desenvolveu hábitos de pensamento voltados para o empreendedorismo.

A venda de ações ao público também teve impacto na política inglesa. As grandes companhias de comércio, por sua importância para a economia e política externa do país, foram se tornando centros de poder político e um local de disputa entre *Whigs* e *Tories*, que tentavam conquistar os melhores postos e o controle do conselho de acionistas. O fato de que a possibilidade de compra de ações dessas empresas estar acessível ao público em geral deu oportunidade para que as comunidades minoritárias, como judeus, e protestantes que não eram parte da Igreja da Inglaterra, pudessem ter participação nessas empresas e, por meio delas, comesçassem a ter maior força política. Assim, os huguenotes, protestantes não anglicanos e judeus possuíam grande parte das ações de companhias inglesas, constituindo uma parte relevantes dos cargos no *Bank of England* e nas empresas comerciais, como a *New East India Company* e *South Sea Company* (CARRUTHERS, 1996).

Considerando o contexto político, o partido *Whig* foi um importante caminho para a participação minorias e de elites não tradicionais na política inglesa. O partido agregava imigrantes huguenotes franceses e seus descendentes, protestantes dissidentes em geral, entre outros grupos minoritários, como judeus. Portanto, houve uma brecha na estrutura do sistema político para que essa nova elite pudesse ganhar voz também na política em contraposição aos *Tories*, partido representante da elite agrária tradicional e anglicana (CARRUTHERS, 1996). O partido *Tory* não era contra os negócios, mas a sua atuação se dava na defesa de uma perspectiva tradicional, reforçando os interesses da nobreza proprietária de terras e dos adeptos da religião anglicana. Já o seu opositor *Whig* era um partido que agrupava os *outsiders*, além dos anglicanos mais liberais, representando o *ethos* das novas ideias que ganhavam espaço.

Os grupos minoritários conquistaram antes um espaço nos campos dos negócios do que no campo da política. Porém, eles só passaram a ser melhor representados na política a partir do Protetorado de Oliver Cromwell, que era oriundo do puritanismo, mas ainda assim não tinham o mesmo espaço social

que os anglicanos (MUNRO, 2010). A Revolução Gloriosa, que foi fruto principal da atuação dos membros do partido *Whig*, foi outro marco que abriu mais espaço politicamente para as minorias religiosas. Essa fase constituiu um papel importante na difusão social da mentalidade puritana a nível das organizações governamentais, o que auxiliou na promoção de uma visão favorável ao empreendedorismo. Quando William III, um calvinista oriundo dos Países Baixos assumiu o trono, o Parlamento passou o *Toleration Act*, que garantia liberdade religiosa, exceto para católicos e unitaristas. Além disso, foi aprovado o *Bill of Rights*, que entronizou o liberalismo político naquele país, instituindo o Parlamento como a principal instituição política na Inglaterra. A Revolução Gloriosa pode ser considerada o triunfo da visão *Whig* sobre a política inglesa (COPLESTON, 1993), que era uma síntese das ideias protestantes dissidentes, empiristas e liberais.

Essa mudança política rompeu com o absolutismo, mas não rompeu com o ideal de Estado que conduzia a política externa britânica, que integrava interesses econômicos e bélicos. Os nobres não perderam espaço político de longo prazo, pois muitos deles arquitetaram essa transformação política, como foi o caso do Conde de Shaftesbury, um dos orquestradores da vinda de William III à Inglaterra. Pelo contrário, esse fato mostra que houve uma aliança da aristocracia liberal com a burguesia. A nobreza, com as mudanças que ocorreram ao longo dos últimos séculos, buscaram sua justificação social ocupando o oficialato militar (STORRS, 1996). Assim, o poder bélico britânico, representado pelos nobres, atuava em sincronia com os interesses comerciais, representados pela burguesia, abrindo novos mercados para que fosse possível a expansão empreendedora em solo inglês. Portanto, a mitigação dos conflitos religiosos e entre as classes dominantes ajudou a difundir um ambiente estável para os negócios, de modo que o empreendedorismo pudesse ganhar destaque.

3.2.3 As novas instituições e a readequação de valores e costumes

O novo sistema que se instala vai ressignificando a compreensão geral sobre a atividade pecuniária. Inicialmente a riqueza vinda de ativos intangíveis remetia à ideia da usura e não era bem vista. Já a riqueza oriunda dos meios

tradicionais, como a terra, era respeitada. No entanto, essa visão vai se alterando conforme o novo sistema se consolida. A criação de um mercado de ações e a expansão dos empréstimos do governo por meio de um sistema financeiro desenvolveram novos hábitos entre os ingleses. Muitos passaram a investir em ativos intangíveis: não só mercadores, mas também nobres, membros de guildas, juristas, entre outros, que tinham como fonte de rendas os juros dos empréstimos que faziam ao governo (MUNRO, 2011). O que era moralmente condenável em um momento, em outro ajudou a Inglaterra a se tornar uma das maiores potências militares do planeta, ao passo que se tornou uma importante fonte de renda para a elite do país.

A própria forma de negociar as dívidas e propriedades teve impacto em novos hábitos. A capacidade de transferir ativos intangíveis, fez com que as dívidas não se referissem mais apenas a uma relação direta entre as partes iniciais que realizavam o empréstimo e que a propriedade pudesse se dar sem contato com a própria estrutura da empresa (CARRUTHERS, 1996). O uso desses mecanismos fez com que, na maioria das vezes, não se soubesse quem era o seu credor ou devedor, nem quem era o seu parceiro de negócios, ou com quem se compartilhava a propriedade de uma empresa. Dessa forma, o “olho no olho” deixava de ser algo necessário. Isso tudo ajudou a difundir uma mentalidade mais individualista, como é possível depreender de comentários veiculados até mesmo em panfletos que circulavam em Londres, responsabilizando as novas invenções do sistema financeiro por haverem gerado um impacto negativo em parte da população da cidade, de modo que “não há mais algo como espírito público, e no seu lugar nós introduzimos velhacaria, extorsão e auto-interesse” (CARRUTHERS, 1996, p.86).

Essa mudança ocorre também na visão de parte da comunidade religiosa. Grassby (1995) comenta que o protestantismo, na sua originalidade, não era tão simpático ao campo dos negócios, na medida em que este se voltava para os ganhos além das necessidades. A busca pelo lucro ainda era vista como uma forma de ter as paixões egoístas desordenadas. A ética do trabalho e da dignidade era oposta à ética da especulação e da usura. Assim, havia uma divisão na comunidade dos negociantes, entre aqueles que buscavam a realização e aqueles que buscavam o lucro. No entanto, os homens de negócios

não interpretavam assim, pois eram da opinião de que a sua conduta era plenamente compatível com a sua religião. Por conta do fato de as igrejas dissidentes não terem uma hierarquia central, não era difícil de comungar no ministério de alguma igreja mais tolerante com os novos moldes da atividade empresarial, sem romper com a própria congregação.

Conforme os protestantes dissidentes dividiam espaços na economia e na política, compartilhando alianças no poder com os anglicanos liberais e com outras visões de mundo mais secularizadas, a sua visão dogmática no que tange à atividade pecuniária foi se flexibilizando. Desse modo, não deixava de ser comum aqueles que atuavam nos ramos dos negócios passarem a ter uma visão mais secularizada da religião, de modo que esta fosse adaptada a não conflitar ideias que predominavam na sociedade, de modo especial, que não fosse antagônica à sua busca pelo lucro. Apesar de o trabalho ser visto entre os calvinistas como uma forma de demonstrar a sua predileção, ele passou a ser ressignificado em meio às mudanças que ocorrem. O mesmo processo se deu também entre a visão puritana, que num primeiro momento era contra a ideia de usura e avareza, de forma que a Ética Protestante que se relaciona ao Capitalismo, sofreu também uma mutação do que se entendia ao longo do século XVI e que o passa a se conceber ao final do século XVII. Munro (2010) afirma que em meados do fim da Guerra Civil inglesa essa rejeição à usura praticamente já havia desaparecido.

É preciso entender que a prática dos negócios não era compatível muitas vezes com a moral casuística³⁹ que predominava no período, a qual havia sido influenciada pelo nominalismo. O foco de uma empresa eram os lucros e não a caridade. A finalidade e o modo de atuar geralmente estavam em conflito com os termos morais do discurso circulante, principalmente no que diz respeito às

³⁹ Isso se refere à aplicação de regras gerais a casos específicos que se deparam com dilemas morais. Portanto, a partir de princípios gerais, faz-se a dedução de se uma ação específica, em determinado contexto é moral ou imoral. Isso foi bastante aplicado por meio de manuais de moral católicos, escritos para padres que deveriam orientar os fiéis na confissão, se esses haviam ou não cometido pecado em determinadas circunstâncias. Com a influência do nominalismo, que enfatizava a obrigação em detrimento da virtude (diferente do que se dava na perspectiva tomista), a ênfase em permissões e proibições ganhou espaço (PINCKAERS, 2015). Essa perspectiva influenciou também o protestantismo, principalmente o Calvinismo. Conforme se apresentavam novos contextos, inovações principalmente no campo dos negócios, não haviam respostas prontas dos antigos manuais, de modo que isso passou a dar maior espaço para a interpretação pessoal.

questões econômicas, que amiúde diziam respeito à usura, à ganância e à avareza. Mesmo a casuística não dava respostas claras e rápidas para o ritmo acelerado dos negócios e das novas tecnologias que surgiam. A visão ética, principalmente entre as pessoas que atuavam em negócios, se deslocou de uma casuística de proibições e de certas tradições, e passou a incorporar uma visão de moralidade que está associada a uma noção de prudência. Em outras palavras, uma análise moral que busca certo equilíbrio, voltado ao autocontrole e a supressão de apetites não produtivos. Não é um Calvinismo e Puritanismo estrito, mas uma adequação mais em sincronia com uma vida empreendedora (GRASSBY, 1995).

Nesta época, portanto, uma maior ênfase passa a ser dada às virtudes que levam à prosperidade terrena, como a noção de prudência, que passa a estar acompanhada pela temperança e justiça. A primeira estava voltada para a busca de oportunidade e tomada de riscos, a segunda era importante para a acumulação de capital e a justiça era um fator voltado para o cumprimento dos contratos e tratamento igualitário entre as partes. Deste modo, o desejo de melhoria material aqui nessa vida passa a ser legitimado pela religião. No lugar da defesa da fé e da hierarquia, passa a haver maior foco na economia e na força nacional (MCCLOSKEY, 2016). A prática da religião permanece, mas se difunde mais como um lazer para as horas vagas do que como o centro da vida para essas pessoas (GRASSBY, 1995).

A sociedade inglesa vai se voltando mais para a competitividade e para as empreitadas de negócios, de modo geral. Segundo Grassby (1995), na Inglaterra, até mesmo os católicos, por sua condição marginal, em muitos casos seguiram o caminho dos protestantes de fora da Igreja da Inglaterra (não-conformistas) e aderiram ao comércio e à usura. O que une esses diversos grupos em uma moral comum não está na religião, mas nos elementos comuns que perpassam essa. Sendo o bem material de certo modo comum a todos, o valor que todos compartilham é o que se dá nas trocas de bens e no uso do dinheiro, garantido por contratos feitos em comum acordo.

A ideia de que a razão torna o ser humano capaz de achar um caminho para a perfeição, sem a necessidade de uma intervenção divina, foi algo

presente no Iluminismo e se disseminou também na Inglaterra. Entendia-se que a racionalidade seria capaz de superar aquilo que a religião concebia como pecado original. Em certa forma, essa ideia agnóstica em sua noção estrita não foi tão difundida, mas favoreceu certa secularização da religião e contribuiu para a disseminação de um individualismo humanista, que penetrou principalmente as esferas religiosas mais integradas às universidades, atuantes nos negócios e presentes na política (GRASSBY, 1999).

Na medida em que a sociedade inglesa deixa de estar pautada por dogmas religiosos, a utilidade, que está na lógica dos negócios, vai se tornando cada vez mais importante para a estrutura social daquele povo (WEAVER, 2013). Como visto, em Hobbes surge uma noção de que os seres humanos não têm obrigações concretas para com os demais, mas que isso se dá apenas em uma relação contratual utilitária. Entende-se que não existe uma finalidade transcendente da moralidade na esfera pública, mas ela é imanente à política. Algo que une a todos na nação é o desejo de **melhora material** e superação de problemas da vida quotidiana. A vida passa a ser vista a partir da perspectiva dos negócios, o que tem um impacto amplo:

Por causa desse hábito estabelecido de ver todas as conjunturas da vida do ponto de vista dos negócios, em termos de lucros e perdas, a gestão dos assuntos da comunidade em geral, cai por consenso comum nas mãos dos homens de negócios, é guiada por considerações comerciais. Portanto, a política moderna é política de negócios, mesmo à parte da aplicação sinistra da frase ao que é odiosamente chamado de política corrupta. Isso vale tanto para a política externa quanto para a doméstica. A legislação, a vigilância policial, a administração da justiça, o serviço militar e diplomático, todos estão principalmente preocupados com relações comerciais, interesses pecuniários, e têm pouco mais que uma relação incidental com outros interesses humanos. Todo esse aparato também está encarregado da proteção da vida e da liberdade pessoal, mas seu trabalho nesse sentido tem uma grande pigmentação pecuniária (VEBLEN, 2011 [1904], p.119 tradução livre).

Em última instância, o que se entende por bem comum é o bem material, de forma que a geração de riqueza acaba por se tornar o cerne da sociedade.

Aquilo que se observou na revolução científica pode ser transbordado para a moral, de modo que a melhoria da vida material ganhou maior

proeminência frente à necessidade imediata de conquistar a salvação eterna. Por conta disso, a atividade empreendedora passa a ser vista com maior destaque, pela melhoria material que proporciona à sociedade. Além disso, predomina uma atitude mental crítica, que não se acomoda aos problemas existentes e está em constante busca de maior conforto material (SCHUMPETER, 2010 [1942]). Essa ideia está diretamente relacionada com o mito do progresso propagado por Bacon, ou seja, o de que a riqueza e o desenvolvimento científico tornariam possível a extinção das mazelas deste mundo. Assim a própria sociedade ganha um novo *telos*, algo que substitui a noção de visão beatífica celeste.

Não só a ciência foi um meio dos que buscavam sucesso nos negócios de tentar prever melhor os cenários vindouros. Muitos buscavam astrólogos, videntes e certas ações ligadas à magia, de forma a tentar prever o futuro. Isso era uma forma de ruptura com as religiões convencionais, que não dava respostas sobre o esforço empregado e a recompensa que era o resultado, e era praticado mesmo por alguns adeptos delas (GRASSBY, 1995). Não se pode afirmar que isso era o mais comum entre os negociantes, mas era o indício de uma mudança de mentalidade, de ruptura com os antigos valores.

A religião não some da vida das pessoas, mas começa a vigorar um sincretismo velado com uma religião natural⁴⁰. A ideia de felicidade beatífica da eternidade dá espaço para a busca pela felicidade já no mundo presente. Uma vida cristã levada de forma total seria muito pesada, e assim surgem códigos paralelos de conduta, que se apresentam como não relacionados à religião, mas sim à vida pública (MOKYR, 2010). Com isso, surgiram padrões de julgamentos morais que se pautavam pela noção da intenção, pela regra de ouro e por elementos que não passavam por regras de comportamento específicas.

⁴⁰ Para ilustrar essa noção, pode-se observar as ideias de um dos precursores da ideia de uma religião natural, Lord Herbert de Cherbury (1583-1648). Essa passa por elementos principais que permeiam todas as religiões, sendo que essas distinguem apenas por incorporar elementos de fantasia, credence e interpretações que não passam pelo crivo da razão. Ele descreve cinco elementos que compõe o cerne de uma religião natural: existe um Ser supremo; este deve ser honrado; uma vida moral é a principal forma de honrar esse Ser; os vícios e crimes devem ser expiados mediante arrependimento; as nossas ações nessa vida resultarão em prêmios ou em castigos na próxima vida. Assim, existe um crivo da razão que se sobressai perante os dogmas, de modo que, mais do que simplesmente aceitar todas as religiões, chegar por meio da racionalidade a elementos que formariam uma concepção religiosa do mundo (COPLESTON, 1993).

Desenvolve-se uma doutrina ética da harmonia de interesses, dos benefícios indiretos da competição, da noção de melhora automática das condições dos demais sem a necessidade de ajuda mútua, noção que será incorporada posteriormente por Bernard Mandeville e por Adam Smith. A moral passa a enfatizar muito mais uma postura ética que gira em torno de contratos, e a virtudes como honestidade, confiança, que eram elementos relacionados às negociações (GRASSBY, 1995).

O próprio perfil comportamental dos ingleses era bastante propício ao empreendedorismo. David Landes (1969 p.66 tradução livre) aponta que um dos principais fatores que levaram à expansão industrial da Inglaterra no século XVIII era “uma excepcional sensibilidade e capacidade de resposta à oportunidade pecuniária”. MacFarlane (1979) relata o depoimento de viajantes que passaram por terras inglesas, como Montesquieu, e comentavam que aquele povo possuía uma personalidade diferenciada dos habitantes de outros países da Europa. Entre essas características afirmavam que os ingleses tinham um espírito livre, que eram corajosos, que adoravam disputas, que eram ousados e independentes, que não temiam fazer contratos em usura, que eram diligentes em atender questões mercantis. Portanto, esse era um povo fascinado pela riqueza e comércio, coletivamente ou individualmente (MACFARLANE, p.171, 172, 174).

Para Veblen, a mudança de visão de mundo na Inglaterra em relação à ordem antiga se deu em grande parte pela ideia de direitos naturais, que contrastava com as doutrinas antigas. Isso incorporava também a noção da posse como um direito natural, pondo em xeque as instituições pautadas por poder e status:

A Inglaterra, em contraste com o continente, durante os tempos modernos, rapidamente substituiu a ocupação do comerciante e do artesão livre onipresente como os fatores que dão o tom de sua vida cotidiana, no lugar do príncipe, do soldado e do padre. Com essa mudança nos interesses dominantes da vida cotidiana, veio uma mudança correspondente na disciplina dada pelos hábitos da vida cotidiana, que se mostra no crescimento de uma nova gama de idéias quanto ao significado da vida humana e um novo terreno de finalidade para instituições humanas. Novos axiomas de certo e verdade

substituem os antigos, assim como os novos hábitos de pensamento substituem os antigos (VEBLEN, 2011 [1904] p. 42).

O desejo de conforto material suplantou a ordem anterior que buscava a honra e a glória, simbolizada nos ideais de cavalaria, e a fé e a piedade, simbolizadas no ideal da santidade. O cavaleiro passa a ser o empreendedor vencedor e o seu troféu é o lucro, ao passo que a santidade passa a ser o cumprimento dos contratos, a confiabilidade. Portanto, o empresário que prospera simboliza o ideal do herói, ao mesmo tempo em que a ética voltada para os contratos é o ideal moral. Seus valores sagrados são a autonomia e a produtividade, seu altar é a propriedade e o mercado.

Deus, rei e nobreza perderam espaço no discurso da época. A retórica dos escritores e jornalistas também vai nesse sentido, o que acontece também na literatura. O surgimento da imprensa, uma nova tecnologia que tornava mais ágil a reprodução de livros e de panfletos, acabou também por moldar as instituições e a cultura. A sua dinâmica e agilidade nas publicações facilitava a difusão de ideias (MCCLOSKEY, 2016). Portanto, há uma adaptação das instituições sociais à mudança no ambiente tecnológico. Isso possibilita a existência daquilo que Schumpeter classifica como o intelectual de massa, aquele que fala sobre tudo de forma superficial. Segundo ele, esse intelectual praticamente falava para burguesia, pois eram letrados e compravam os jornais. Isso fazia com que eles não pudessem desagradar ao público. Assim o intelectual, que já não precisava estar ligado à Igreja, podia se libertar também da figura do mecenas, que geralmente era um nobre ou alguém de grande fortuna, mas estava vinculado ao seu público burguês (SCHUMPETER, 2010 [1942]). Isso facilitou amplamente a difusão de ideias empreendedoras e a idealização da vida voltada para os negócios, pois os hábitos empreendedores, em certa medida, foram transferidos até para o campo da informação e da intelectualidade.

Em suma, sem deixar de lado a sua religião, os negociantes ingleses se afastaram da moral religiosa de manual, pautada na casuística, que predominou nos séculos XVI e XVII e passaram a adotar valores baseados em um empirismo racional. Seu sucesso nos negócios representava a sua virtude. O bem comum seria concebido em torno da propriedade e o amor ao próximo seria entendido

de forma indireta, dado pelas contribuições materiais que os negócios transbordam para a sociedade, seja por meio de empregos, melhorias, inovações e impostos. Pautavam-se pelo senso de mérito e de produtividade, que eram elementos relacionados ao trabalho, e pela moderação, evitando excessos nos gastos (GRASSBY, 1995). Era preciso respeitar os códigos de conduta do mercado e da vida pública, mas não havia mais o senso de honra do cavaleiro, o heroísmo guerreiro ou a busca da beatitude. O seu *ethos* está ligado à vida particular, à posse material e a ação individual, o que representava também o seu ideal burguês (SCHUMPETER, 2010 [1942]; MCCLOSKEY, 2006).

3.2.4 O intercâmbio de hábitos entre as classes

Como já exposto, ocorreu uma mudança na visão de mundo e na moral corrente na Inglaterra. Isso teve impacto também nos costumes das elites daquele país, no sentido de uma vida mais próxima do novo ideal de sociedade que se desenhou. Um exemplo disso é o fato que no século XVII, nas famílias burguesas que habitavam áreas urbanas, mostra-se bem evidente uma tendência de não se apelar mais pela questão da autoridade patriarcal, como no tempo dos Tudors e Stuarts (QUINLAN e SHACKELFORD, 1994), mas sim reforçar os laços em termos de interesse mútuo, levando a lógica dos negócios para dentro do lar. A família passou a se identificar por laços de propriedade, pela acumulação de capital, e não por honra e hierarquia. Muitos casamentos eram feitos com base em estratégias de negócios, visando perpetuar o patrimônio. Assim se entende que a família existe para proteger a propriedade e a propriedade para proteger a família, ressignificando a sua concepção (GRASSBY, 1995).

É preciso destacar que, em certa medida, os negociantes possuíam uma insegurança sobre a sua posição na sociedade e buscavam ser aceitos como uma elite digna. Para isso, eles emulavam o comportamento da nobreza, aderindo a um padrão de alta cultura e realizavam a filantropia. Contudo, mantinham os seus valores próprios, principalmente os que lhes possibilitavam manter o sucesso no campo empreendedor (GRASSBY, 1995). O

enriquecimento era uma forma de almejar maior status na sociedade, mas ele por si não conquistava isso. Dessa forma, o dinheiro não servia apenas para maior acesso a bens materiais, mas era um meio de buscar reconhecimento social (MOKYR, 2010).

O fato de os burgueses não terem títulos de nobreza hereditários, de não conseguirem repassar o seu reconhecimento social para seus filhos, fazia-os buscar a sua imortalização por meio do acúmulo de propriedades. Essas seriam herdadas por seus descendentes, esperando que o fruto de sua laboriosidade se transmitisse por gerações, junto com a própria memória dos seus feitos empreendedores (GRASSBY, 1995). Portanto, o sucesso nos empreendimentos era uma forma de alcançar a eternização do seu nome. Negócios prósperos, que sobreviviam entre gerações, passaram a ganhar reconhecimento social, da mesma forma que a vida aristocrática de famílias que sobreviviam às mudanças do tempo (MCCLOSKEY, 2016).

Em certa medida, não era uma tarefa fácil perpetuar os seus empreendimentos, pois muitos dos descendentes de empreendedores passavam a viver de investimentos, não atuando diretamente nos negócios. Buscavam um estilo de vida diferente dos pais, pautado na pompa e na alta cultura. Contudo, também os filhos mais novos de nobres, que não herdaram os títulos de seus pais, comumente buscavam os negócios para alimentar o seu padrão de vida, uma vez que não seriam os senhores das terras da sua família. Isso gerou um ambiente social que possibilitou a interação entre pessoas de negócios e a pequena nobreza, resultando em uma mistura entre as duas classes, que passava pelo convívio, parcerias e por casamentos. Dessa forma, “surge uma sociedade híbrida na qual o dinheiro serve como um padrão neutro e universal” (GRASSBY, 1995, p.387, tradução livre).

De modo geral, a aristocracia inglesa não se contrapôs à nobreza mercantil, pelo contrário. O dinheiro era uma forma de aquisição de bens posicionais, e os negócios eram uma forma de manter um consumo de elite sem comprometer as finanças e pôr em cheque o patrimônio de uma família de nobres. O empreendedorismo foi importante para a sobrevivência da nobreza inglesa, de forma que muitos nobres tiveram um papel importante em criar uma

revolução na produção agrícola do país e de usar o seu excedente para financiar empreitadas fora do meio rural. A aristocracia garantiu a sua distinção de *status*, mas aderiu às atividades pecuniárias, compartilhando investimentos e sociedades empresariais com os burgueses. Isso criou um intercuro entre a nobreza e a nova classe de ricos (LANDES, 1969).

Vale ressaltar que a sociedade inglesa, apesar da distinção de classes, era uma sociedade mais igualitária antes mesmo do surgimento de uma elite de pessoas de negócios. Nesse sentido, não existia grande polarização entre camponeses e nobres, como se observava na França. Diferentemente do que ocorria neste país, na Inglaterra a atividade comercial passou a ser legitimada também entre os aristocratas (MACFARLANE, 1979). Dessa forma, já haviam hábitos nessa sociedade que facilitaram essa a interação entre as classes.

Esse relacionamento entre as classes não pode ser homogeneizado. A burguesia não absorveu a nobreza ou vice-versa. A diferenciação social por parte do nascimento não muda com a interação entre as classes, mas a forma como o sistema aristocrático opera acaba se transformando, englobando mudança e continuidade ao mesmo tempo. Assim, a configuração institucional aristocrática passa a incorporar transformações sociais, econômicas e culturais, mantendo as premissas que garantiam a distinção entre as classes e o status da nobreza. Portanto, polarizar os dois modos de vida é uma falsa dicotomia, de modo que a aristocracia veio a absorver o modo de vida cosmopolita e urbano da burguesia, ao passo que os ricos deixaram de lado os seus costumes peculiares, passaram a ter propriedades no campo e a emular o comportamento das famílias nobres (GRASSBY, 1995).

A nobreza aderiu também aos novos valores relacionados à ciência, progresso e autonomia, compartilhando a visão de mundo da nova elite burguesa. Nesse contexto, vale destacar que as classes mais baixas passam a emular as ideias das elites dominantes. A visão dos grandes comerciantes, dos controladores das grandes companhias monopolistas, passa a ser compartilhada também pela classe média que adota a filosofia burguesa e, por sua vez, igualmente pelos trabalhadores, que aderem à ideia do trabalho como uma forma de obter lucro, desvinculando-se da visão de que o trabalho lhe era próprio, um

mandado divino, como um dever a sua condição (WEAVER, 2013). Isto ajudou a difundir aspectos da cultura empreendedora por todas as classes da sociedade, pois a tornava legítima e desejável como caminho de ascensão social.

Não houve apenas uma aceitação dos negócios por parte dos nobres, mas também uma difusão da cultura empreendedora por parte desses. Para entender este fenômeno, é importante destacar também o papel que a pequena nobreza representou na disseminação do hábito empreendedor naquele país. No período dos Stuarts foi criada uma categoria de nobres cujo título não era hereditário, mas durava apenas o tempo de vida do seu portador. Alguém recebia este título por conta de algum feito meritório ou por não ser o filho herdeiro do título paterno da alta nobreza. Essa categoria aristocrática foi um fenômeno tipicamente inglês, não observado na aristocracia das nações do continente europeu. O fato de haver uma nobreza intermediária, que não estava dotada de grande riqueza por meio da herança, fazia com que, por meio de uma emulação da vida que levava a alta nobreza, buscassem atingir status por meio de investimentos em negócios. A busca por status social levava essa classe de *gentlemen* a se aventurarem no mundo dos negócios, ao passo que influenciava também os empreendedores de destaque a prestarem favores ao rei para receberem títulos da pequena nobreza (LANDES, 1969). A vida na corte, portanto, não era acessível somente por laços de sangue, mas estava aberta a uma boa fortuna.

Essa ascendência do nobre de negócios teve seu impacto em fazer com que o trabalho burguês passasse a ser tido como uma das atividades que estavam entre aquelas em que era possível cultivar a virtude (MCCLOSKEY, 2006), de forma que não se deixava de ser um aristocrata por se adentrar na atividade empreendedora. Pelo contrário, o mercado passou a ver que figuras que se portavam como um *gentleman* eram pessoas boas para se fazer negócios, pois não iriam trapacear ou fazer algo desonesto. Um *gentleman* era alguém que prezava muito sua reputação de pessoa virtuosa (MOKYR, 2010). Assim o empreendedorismo ganha também um caráter de prestígio social e a passa a ser visto como um caminho de elevação moral.

A figura do *gentleman* é emblemática nesse processo de transformação cultural. Quando do seu surgimento, no século XVI, foi muito influenciada pelas virtudes do Humanismo, o que trazia consigo também elementos greco-romanos, entre eles a hostilidade em relação ao campo dos negócios (GRASSBY, 1995). Inicialmente o *gentleman* era da pequena nobreza, a *gentry*. Porém, conforme foi ocorrendo a interação entre as classes a que se aludiu, esse conceito sofreu uma ressignificação, deixando de se referir forçosamente a alguém da aristocracia, ligado à honra e à nobreza, e passando a significar uma pessoa distinta, que segue certos padrões de conduta, que cumpre as suas obrigações para com os demais. Assim, ser um *gentleman* seria seguir um código de conduta, que incluía vestimenta, maneiras à mesa, modo de falar e de se comportar, e quebrar esses padrões representava uma perda de *status* na sociedade (MOKYR, 2010). Ao contrário da ideia do nobre proprietário de terras subjacente ao termo no século XVI, por volta do século XVIII o *gentleman* já não era visto como uma classe, mas sim uma pessoa com posses em geral, que segue um código de conduta informal e tem uma postura distinta socialmente (MCCLOSKEY, 2016). A atenção à polidez, à simpatia e às boas maneiras era algo que passou a ter grande destaque entre os ambientes de negócios, de modo que isso impregnava o ambiente burguês e passava a se tornar sinônimo de civilidade, o que se confundia com uma cultura de negócios (BARREY, 2013). Assim, a ressignificação do *status* na sociedade passa também pelo significado dos termos, como é o caso da palavra “honrado”, que muda o sentido, sendo que antes se referia a pessoa aristocrática, passa a se referir a alguém confiável, que cumpre com o que foi acordado (MCCLOSKEY, 2016).

Por fim, a aristocracia inglesa se inseriu no meio empreendedor para não ser suplantada pela burguesia nascente e isso acabou por gerar maior interação entre as classes. Por mais que os aristocratas representassem a tradição e a reação às mudanças, pelo menos no que diz respeito ao campo dos negócios, ela foi bem aberta à inovação e foi capaz de se adaptar às transformações econômicas que aconteceram ao final da Idade Moderna. Da mesma forma, a burguesia foi capaz de dar um toque aristocrático ao espírito empreendedor, enchendo-o de pompa, sem causar uma ruptura social, mesmo em meio à transformação cultural em curso no período. Portanto, essas instituições sociais

e culturais, esses hábitos e valores compartilhados, ajudaram na transição de um regime absolutista para uma monarquia constitucional, sem que houvesse uma revolução sangrenta e um embate entre as classes naquele país, como ocorreu na França, por exemplo.

3.2.5 Uma *polis* paralela

Mesmo instituições intermediárias, sem um caráter de atuação direta no poder do Estado ou no mercado, vieram a influenciar fortemente a difusão das novas ideias e costumes. Apesar do individualismo no campo metafísico, econômico e moral que influenciava a sociedade inglesa, certos hábitos associativistas ajudaram a propagar a cultura empreendedora naquele país. Os clubes que reuniam pessoas com interesses mútuos, os cafés e tavernas em que era possível debater desde esportes até filosofia, as sociedades organizadas que difundiam valores e criavam redes de relacionamento; foram elementos que ajudaram na difusão de ideias e de hábitos por toda a Inglaterra.

As redes de interação social eram constituídas principalmente por meio desses locais de encontros, eventos e organizações em que as pessoas de destaque na vida financeira e política podiam se encontrar e interagir entre si. Mais do que pessoas jurídicas estruturadas, elas constituíam hábitos que favoreciam a socialização e contato entre as pessoas de influência, o que possibilitava a difusão de ideias, a realização de negócios e a indicação para cargos.

Os clubes de debate, que tinham por objetivo apresentar novas ideias e conhecimentos, proliferaram, então, na Grã-Bretanha. Neles havia uma cultura do conhecimento de novidades da ciência, da cultura, das ideias filosóficas e também de sua confrontação com as visões já estabelecidas. Seus membros estavam presentes em igrejas, universidades, corpos legislativos, e muitos deles eram pessoas de negócios (BERRY, 2013). Sociedades de estudo foram estabelecidas também nas regiões mais distantes, e não só nos grandes centros, de modo que novas técnicas e conhecimentos chegaram nesses lugares antes das organizações voltadas para o tema. Isso gerava um intercâmbio de ideias,

fazendo com que novas descobertas fossem compartilhadas em lugares distintos (MOKYR, 2000). Isso ajudava a difundir novos modos de pensar e novos conhecimentos para ambientes distintos da sociedade inglesa.

Também esse hábito de difusão do conhecimento por meio de interações e reuniões de caráter informal e aberto, sem uma exclusividade de organizações com finalidade acadêmica e de pesquisa, ajudou a moldar uma prática de transformação do conhecimento adquirido em tecnologia, no sentido de empregá-lo na solução de problemas correntes de forma mais ágil. O hábito de se reunirem em clubes e associações resultou numa maior proximidade entre as pessoas envolvidas em atividades empreendedoras e os cientistas, engenheiros e técnicos. Eram comuns reuniões em que um inventor ou pesquisador chamava diversas pessoas para expor as suas descobertas e aprimoramentos, reunindo pessoas de diversos interesses. Essa instituição permeada por informalidade, redes de relacionamento e associativismo foi algo peculiar da Inglaterra, algo que fugia até mesmo da supervisão e regulação do Estado, e que ajudou a aproximar as inovações tecnológicas das possibilidades de fazer dinheiro (MOKYR, 1998; 2000).

Esses espaços de convivência, pautados por interesses comuns, ajudaram a difundir uma cultura de igualdade e confiança. Certos clubes de interesses e lojas da Maçonaria eram ambientes em que tinha lugar o convívio entre burgueses e nobres, de modo que neles a divisão entre as classes tendia a se dissolver (KOSELLECK, 2009). Eles tinham um fim comum para além das diferenças de cada grupo, e uma organização interna que nem sempre coincidia com as posições das pessoas na sociedade civil organizada. Aristocratas conviviam com empreendedores e cientistas, compartilhando hábitos de pensamento entre si, sem que necessariamente a força da hierarquia social externa determinasse uma ascendência dos padrões da elite sobre as classes mais baixas. Pelo contrário: tais espaços proporcionavam que o inverso pudesse acontecer, ou seja, que as elites passassem a compartilhar hábitos daqueles que socialmente eram considerados menos importantes. Dessa forma, hábitos igualitários e liberais eram criados nessas associações com fins próprios.

A Maçonaria e as sociedades amigas também criavam laços que ajudavam a difundir as relações comerciais entre os seus membros. Havia clubes simples destinados apenas a reuniões de colegas em torno de um tema ou atividade comum, mas que tiveram um grande papel na expansão das redes de relações de negócios (MOKYR, 2010) e na difusão de hábitos empreendedores. Essas organizações criaram uma rede de confiança, de validação social e de emulação da atividade empreendedora, tanto pela via de mitigação de riscos societários e de acesso a recursos, quanto pelo embebedimento em um ambiente em que a atividade pecuniária se difundia.

Outra rede social que é importante foi composta pelos grupos protestantes ingleses e seus pares em outros países. Muitos calvinistas emigraram para Inglaterra vindo dos Países Baixos e da França. Esses grupos se ligavam, por meio de uma rede de mercadores, com comunidades de calvinistas tanto no seu país de origem, quanto em outras regiões para as quais houve migração desses grupos, como Canadá, Nova Inglaterra, Alemanha, Suíça e de outras partes das Ilhas Britânicas. Assim, formavam uma rede cosmopolita que mantinha laços principalmente por meio de atividades empreendedoras (BOSHER, 1995). Isso facilitava não só o intercâmbio de produtos, mas também de ideias, de investimentos, de influências, de oportunidades de negócios e de habilidades empreendedoras. Essa rede que interligava os vários grupos de protestantes calvinistas ao redor do globo ficou conhecida como “Internacional Protestante” (BOSHER, 1995 p.77) e por meio dela se difundiam hábitos e conhecimento para além das fronteiras nacionais .

Um fato importante a ser ressaltado é que os empréstimos não se davam apenas por meio das organizações constituídas juridicamente, mas através das redes de relacionamentos. Assim, a difusão do crédito se deu em grande parte por conta dos códigos de conduta e das redes sociais que integravam membros de confiança. Isso facilitava principalmente o acesso a recursos de modo informal, sem que houvesse um amparo legal que coagisse ao cumprimento do contrato (MUNRO, 2010).

Frente à legitimidade da lei da opinião ou lei dos filósofos, como colocada por Locke, o que ganhou espaço não foi a opinião do povo em geral, que na sua

maioria era iletrado e não participava da vida pública. Essa visão mais liberal não só estimulou o debate, mas garantiu maior destaque para a atuação dos clubes e redes de relacionamento, que não só ganhavam legitimidade política, mas também foram moldados por essa perspectiva de compreender o que era definido como bom ou ruim para a sociedade (KOSELLECK, 2009). Aos poucos, essas organizações foram ganhando espaço e se tornando até mesmo um poder paralelo ao Estado, pois muitas coisas, antes de serem discutidas em jornais, no Parlamento ou até nas universidades, eram discutidas dentro do espaço dos clubes pelos seus membros. Muitos acordos foram firmados pelos contatos e interação existentes nessas instituições (KOSELLECK, 2009).

Assim, a difusão de uma cultura empreendedora se deu também nas sociedades intermediárias, que propagavam o espírito de associação, ampliavam a rede de contatos e auxiliavam como meios para a descoberta de oportunidades. Outro fator importante é o acesso que isto proporcionava a pessoas de negócios em matéria de novos conhecimentos e técnicas, sem que elas precisassem fazer parte de organizações estruturadas para este fim (MOKYR, 2000). Esse fato foi bastante importante para despertar o interesse pelos negócios nos lugares mais distantes dos grandes centros, mas mais do que isso, ajudou a difundir hábitos voltados para a inovação, de modo que contribuiu para a formação não só de pessoas versadas em negócios, mas de empreendedores no sentido schumpeteriano.

Conclusão

Quando houve o desencadeamento da Revolução Industrial na segunda metade do século XVIII já havia na Inglaterra uma cultura empreendedora pujante. Aliás, a própria formação dessa cultura é parte desse processo que demorou décadas e ficou conhecido como Revolução Industrial (MOKYR, 1998). Ao observar essa mudança, pode-se perceber, em sincronia com Dolfma e Verbung (2008), conforme exposto na seção 1.3, que novos conhecimentos ou tecnologias, novos valores impactaram em uma nova configuração institucional, mas de modo mais específico, em uma nova cultura que veio suplantá-la anterior.

Considerando o empreendedor tal como descrito em Schumpeter, que não se resume apenas ao ganho pecuniário, mas também está pautado pela inovação, pelo desejo de solução de problemas, pela vontade de criar algo seu de sucesso, pode-se dizer que na Inglaterra se consolida uma cultura empreendedora até mesmo antes de outros países que haviam previamente desenvolvido uma cultura comercial ou cultura pecuniária, como nas cidades italianas de Gênova e Veneza, ou mesmo nos Países Baixos. Essa cultura foi uma propriedade emergente, que foi, em alguns aspectos, consequência, mas também causa da nova configuração institucional existente. Não surgiram só valores e organizações que possibilitaram a atividade empreendedora, mas uma nova sociedade pautada em costumes, crenças, mitos e símbolos voltados para um ideal da solução dos problemas materiais através da difusão da inovação e conquista da riqueza.

A difusão de novas ideias foi fundamental nesse processo sobre a qual essa cultura floresceu. Entre elas, o individualismo, acompanhado pelo desejo de autonomia como forma de dar destaque à expressão individual. Conforme visto na seção 3.2.1, já havia uma configuração institucional de caráter individualista na Inglaterra já no século XIII. Contudo, esse hábito de pensamento é potencializado com o pensamento do nominalista, um fator de grande importância para esse processo, pois postulou as bases metafísicas sobre as quais se desenvolveram novas formas de pensar, que impulsionaram o respectivo processo de transformação institucional. Essa perspectiva também foi

difundida pelo humanismo e chegou até Itália, Países Baixos, Alemanha e França, regiões que desenvolveram hábitos de caráter pecuniário, mas que não chegaram a se comparar em dimensão com a cultura empreendedora inglesa que se desenvolveu posteriormente.

A ênfase na experiência do empirismo - uma decorrência do nominalismo - propagou entre os ingleses hábitos de pensamento que enfatizam a ação em detrimento de deslumbramentos teóricos. Pois a mera ênfase na razão não era suficiente para desencadear esse processo, já que nem França, Alemanha ou Holanda, que tinham também uma ciência bem desenvolvida, não foram as nações pioneiras na Revolução Industrial, mas vieram a adentrar nesse processo somente anos mais tarde. Diferentemente da perspectiva cartesiana difundida em outros países, na Inglaterra, o Projeto baconiano, de um conhecimento aplicado ao melhoramento da vida material, incutiu hábitos que uniram os esforços entre cientistas e negociantes com vistas ao avanço material da sociedade e à solução de problemas por meio da inovação. Ou seja, houve uma associação entre cientistas e negociantes que se caracteriza pelo ímpeto do empreendedor, de usar o conhecimento existente para solucionar problemas do dia a dia. Pode-se dizer que o empirismo gerou hábitos pragmáticos, enquanto o cartesianismo continental resultou em hábitos voltados para um conhecimento mais abstrato. Portanto, a mesma tecnologia conhecida como método científico foi usada de modos diferentes na Inglaterra e no Continente, pois haviam hábitos compartilhados distintos em um lugar e outro.

O protestantismo foi outro conjunto de ideias que impactou na formação de uma cultura empreendedora. Em suas diversas vertentes, que grassavam pelas terras britânicas, seja pela difusão da ética do trabalho e da predestinação, seja por buscar um ambiente de tolerância para as minorias, que foram capazes de se unir contra o catolicismo e sua visão escolástica anti nominalista. Apesar dessas vertentes serem anti-católicas, houve um longo processo de conflitos entre o anglicanismo e os protestantes dissidentes. Ao passo que a configuração institucional pautada no catolicismo foi suplantada, surgiu uma configuração institucional pautada não só no calvinismo ou só no anglicanismo, mas em uma algo que hospedava uma convivência entre as correntes protestantes distintas. Essa própria busca das diversas denominações por um campo comum para

poderem conviver sem conflitos, tinha o nominalismo e o empirismo como plano de fundo e levou a que um maior destaque fosse dado à vida material e aos problemas da vida quotidiana. Dessa forma, as ideias Iluministas formaram um campo comum entre essas correntes e, ao mesmo tempo, criavam o plano de fundo que esvaziava a própria religião e abria mais espaço para a ética comercial de produtividade, cumprimento dos contratos e confiança.

A noção ressignificada de direitos naturais também foi importante para dar um destaque à instituição da propriedade privada, que foi fundamental para a consolidação da nova ordem. Sendo esta entendida como de direito natural, fruto do trabalho, legitimava a posse e a atividade comercial. Ela se transforma no alicerce da sociedade, pois é fruto da prosperidade, mas também é fonte de harmonia social e de garantia da autonomia individual. Portanto, se torna um símbolo de bem comum e, por sua vez, leva a atividade empreendedora a ser vista como a principal forma de alcançar essa condição.

Essa compreensão da propriedade não se deu ao acaso. Os hábitos compartilhados pela burguesia nascente e pelos aristocratas liberais geraram uma configuração institucional que ainda não estava plenamente aceita pela sociedade inglesa, o que ainda gerava desavenças políticas que podem ser postas de forma emblemáticas entre *Whigs*, símbolo da nova ordem, e *Tories*, símbolo da ordem vigente (que já não era mais pautada no catolicismo e no sistema feudal há quase dois séculos). A disputa política entre esses dois partidos é emblemática, pois representa um ponto de tensão entre duas configurações institucionais que disputam uma existência soberana. Além disso, havia a dissociação entre hábitos pecuniários das elites e a visão protestante corrente contrária à usura. A configuração institucional que se consolidava estava pautada no mercado e, de forma oficial, no Parlamento e rapidamente abraçou a nova concepção de propriedade que vinha para estabilizar o choque de valores, de forma a acomodar o primado das instituições que compunham o sistema que ali se formava.

As inovações no sistema financeiro, propagaram hábitos que vieram a consolidar o mercado de dívidas e o mercado de ações. Porém, essas tecnologias impulsionaram novos valores morais e ajudaram a deslocar o poder

do rei para as novas elites sustentadas pela riqueza. Não só o Estado passou a se sustentar nessas inovações, mas ele atuou como forma de legitimar e difundir os seus hábitos, de tal forma que a nova configuração institucional pode se consolidar e se desenvolver. É importante entender que nesse processo essas tecnologias não só possuíam afinidade com a atividade empreendedora, mas difundiam e sustentavam os hábitos que a tornava uma instituição perene na Inglaterra.

Além disso, com a ruptura da Coroa inglesa com Roma e com a perseguição aos católicos, as elites do país passaram a se sustentar em novas ideias e valores legitimadores dessa postura. Dessa forma, a nova ordem burguesa não encontrou grande resistência e a transição não foi traumática como mais tarde veio a acontecer na França, com a Revolução Francesa. A nova configuração institucional foi capaz de suplantar os pontos de tensão que havia com as antigas instituições, sem passar por uma ruptura abrupta. A aristocracia inglesa incorporou hábitos de pensamento que se adequaram à nova configuração institucional ao mesmo tempo em que souberam atuar para preservar a sua condição, sabendo atuar em conjunto com a nova elite burguesa. Dessa forma, a atividade empreendedora foi aceita na Inglaterra e se tornou um dos alicerces das relações de poder. Na própria política inglesa, a Revolução Gloriosa derrubou o absolutismo, mas o grande coroado de fato foi o ideal de uma sociedade de mercado, em que o empreendedorismo era o seu motor. Portanto, a cultura empreendedora adentrou até mesmo o antigo Palácio de Westminster.

Entre o Estado e os indivíduos surgiram várias organizações e redes de relacionamento que difundiam hábitos empreendedores. Isso passava pela criação de vínculos de confiança, pela difusão de novos conhecimentos, de informação sobre oportunidades e outros elementos que ajudavam os demais a se familiarizarem com os negócios, a planejarem empreitadas e a construírem sociedades. Assim, em uma sociedade burguesa e aristocrática, se difundiu uma cultura empreendedora que combinava a visão de negócios e inovação que possibilitou a Inglaterra se tornar nos anos seguintes a maior potência de mercado do mundo. Dessa forma, é importante se ater ao fato de que para além

da dicotomia entre o Estado e Mercado existem outras instituições que vêm a compor todo um sistema e impactam na economia.

Tais elementos mostram como ideias, conhecimentos e valores com afinidades eletivas vem a se consolidar em hábitos de pensamento, legitimados por mitos e por relações de poder, que por sua vez, formam uma configuração institucional, da qual emerge uma propriedade que é a cultura empreendedora. Percebe-se que isso é um processo evolucionário, que não se deu por meio de saltos, mas através de uma transformação, ora lenta, ora acelerada.

O processo histórico descrito neste trabalho ilustra o *downard effect*, de forma que as organizações e elites imprimem na sociedade, seja por meio do rei buscando o fortalecimento do Estado inglês, seja por meio da nova elite e organizações pautadas pela atividade pecuniária que buscou garantir a sua legitimação na sociedade inglesa. É possível também perceber o *upward effect*, em que indivíduos têm um papel central na promoção da nova configuração institucional. Observa-se isso pensando nas ações revolucionárias de pessoas como Ockham, Bacon, Hobbes e Locke, os líderes das minorias calvinistas e mercadores que se voltaram contra a ordem anterior e atuaram para promover ou legitimar uma nova configuração institucional na Inglaterra.

Considerando o empreendedor schumpeteriano, distinto da figura do mero reproduzidor de atividades corriqueiras ou especulador, como caracterizado principalmente pelo seu espírito voltado para a inovação, é possível afirmar que na Inglaterra do século XVIII surge a primeira cultura empreendedora robusta, que vai além de certos nichos, permeando as diversas esferas da sociedade e sobrevivendo por longo tempo. O empreendedorismo é mais do que uma atividade legítima, mas passa a ser, de certo modo, o ideal daquela nação.

Seria possível ir além e analisar melhor o processo desencadeado pela Revolução Industrial e o predomínio dessa cultura até meados da Primeira Guerra Mundial, quando a Inglaterra pairava soberana como país mais pujante economicamente. Não se pode dizer que, ao longo do século XX e XXI, essa cultura desapareceu naquele país, contudo, hoje ela é bastante eclipsada, de forma que os próprios elementos que a compõem, se propagaram da Inglaterra

para outras nações, principalmente para os Estados Unidos, e hoje ofuscam esse espírito empreendedor que outrora era destaque entre os ingleses.

O sucesso econômico inglês levou muitas nações a mimetizarem a transformação que houve naquele país, reproduzindo instituições e organizações lá existentes, de modo que é possível dizer que essa configuração institucional não respeitou as fronteiras marítimas que cercavam as Ilhas Britânicas. Mas não só isso, a própria estrutura institucional inglesa foi um motor de levar mundo afora seus valores, tecnologias e instituições. O Império Britânico, que veio a se consolidar no século XIX propagou pelo mundo, principalmente pela força econômica e militar, uma ideologia que buscava levar para todo o mundo o ideal civilizacional inglês, que tinha na sua essência o empreendedorismo.

Portanto, demonstrou-se aqui que as ideias foram de grande importância para a mudança de paradigmas e o estabelecimento de uma cultura empreendedora na Inglaterra. No entanto, elas foram elementos necessários, mas não suficientes para o desenvolvimento e consolidação desse processo. Entende-se que foram as instituições que levaram a essa transformação, pois as ideias só têm efeitos na sociedade quando elas se consolidam em hábitos compartilhados, ao passo que a própria configuração institucional existente pode também desencadear o surgimento de novas ideias que a justifiquem. Por isso, o ferramental de análise do Institucionalismo Original foi de grande utilidade para apresentar essa transformação cultural, mediante a qual se consolidou uma cultura empreendedora em solo britânico.

Referências

ACS, Zoltan. How is entrepreneurship good for economic growth?. **Innovations: technology, governance, globalization**, v. 1, n. 1, p. 97-107, 2006.

ACS, Zoltan J.; SZERB, Laszlo. Entrepreneurship, economic growth and public policy. **Small business economics**, v. 28, n. 2, p. 109-122, 2007.

ADKISSON, Richard V. Conditionality, restructuring, and the re-peripherization of Latin America. **Journal of Economic Issues**, v. 32, n. 2, p. 341-350, 1998.

ADKISSON, Richard V. Quantifying culture: problems and promises. **Journal of Economic Issues**, v. 48, n. 1, p. 89-108, 2014.

ALMEIDA, Felipe; DE PAULA, Nilson; PESSALI, Huascar. Institutional entrepreneurship in building the Brazilian market of functional yogurts. **British Food Journal**, 2014.

ARSHED, Noman; RAUF, Ramla; BUKHARI, Samra. Empirical Contribution of Human Capital in Entrepreneurship. **Global Business Review**, v. 1, p. 23, 2021.

ARTIGAS, Mariano; *Filosofía de la ciencia*; 2ª Edição; Eunsa, Pamplona; 2019.

AUDRETSCH, David B. "Entrepreneurship and culture."; **Eurasia Economic Review**, vol. 10(1), pages 1-8, 2020.

AUDRETSCH, David B., OBSCHONKA, M., GOSLING, S. D., e POTTER, J. A new perspective on entrepreneurial regions: linking cultural identity with latent and manifest entrepreneurship. **Small Business Economics**, v. 48, n. 3, p. 681-697, 2017.

AUDRETSCH, David B. Joseph Schumpeter and John Kenneth Galbraith: two sides of the same coin?. **Journal of Evolutionary Economics**, v. 25, n. 1, p. 197-214, 2013.

AUDRETSCH, David B.; LEHMANN, Erik E.; SEITZ, Nikolaus. Amenities, subcultures, and entrepreneurship. **Small Business Economics**, v. 56, n. 2, p. 571-591, 2021.

AURE, Andreas Harald. Hugo Grotius—Individual Rights as the Core of Natural Law. In: **Philosophy of justice**. Springer, Dordrecht, 2015. p. 75-94.

AUTIO, Erkko; PATHAK, Saurav; WENNBERG, Karl. Consequences of cultural practices for entrepreneurial behaviors. **Journal of International Business Studies**, v. 44, n. 4, p. 334-362, 2013.

AYDIN, Derya Guler; ARAZ, Bahar; OZER-IMER, Itir. Adventurous and charismatic spirits: Entrepreneurs of Veblen and Schumpeter. **Economics Letters**, v. 169, p. 24-26, 2018

BAPTISTA, Rui. Culture, Political Institutions and the Regulation of Entry. In: **Entrepreneurship and Culture**. Springer, Berlin, Heidelberg, p. 55-77, 2010.

BARRETO, Humberto. **The entrepreneur in microeconomic theory: Disappearance and explanation**. Routledge, 2013.

BAUMOL, William J. Entrepreneurship in economic theory. **The American economic review**, p. 64-71, 1968.

BAUMOL, William J. Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. **Journal of business venturing**, v. 11, n. 1, p. 3-22, 1996.

BECKER, Sascha O.; PFAFF, Steven; RUBIN, Jared. Causes and consequences of the Protestant Reformation. **Explorations in Economic History**, v. 62, p. 1-25, 2016.

BERRY, Christopher J. **Idea of commercial society in the Scottish Enlightenment**. Edinburgh University Press, 2013.

BEUGELSDIJK, Sjoerd. The regional environment and a firm's innovative performance: a plea for a multilevel interactionist approach. **Economic Geography**, v. 83, n. 2, p. 181-199, 2007.

BEUGELSDIJK, Sjoerd; NOORDERHAVEN, Niels. Entrepreneurial attitude and economic growth: A cross-section of 54 regions. **The Annals of Regional Science**, v. 38, n. 2, p. 199-218, 2004.

BÖCK, Ricardo; ALMEIDA, Felipe. Clarence Ayres, Ayresianos e a evolução do institucionalismo Vebleniano. **Economia e Sociedade**, v. 27, p. 381-407, 2018.

BOSHER, John F. Huguenot merchants and the protestant international in the seventeenth century. *The William and Mary Quarterly*, v. 52, n. 1, p. 77-102, 1995.

BREAZEALE, Nicole et al. Constructing a multi-dimensional measure of local entrepreneurial culture. **Community Development**, v. 46, n. 5, p. 516-540, 2015.

BRITANNICA, T. Editors of Encyclopaedia Puritanism. Encyclopedia Britannica (2020). <https://www.britannica.com/topic/Puritanism>

BRITANNICA, T. Editors of Encyclopaedia (2021, June 20). *Huguenot. Encyclopedia Britannica*.
<https://www.britannica.com/topic/Huguenot>

BROWN, Stuart. Introdução, em: **British Philosophy and the Age of Enlightenment: Routledge History of Philosophy Volume 5**. Routledge, 2012.

BUSH, Paul D. Culture, values and institutions. In: **The Elgar Companion to Social Economics, Second Edition**. Edward Elgar Publishing, 2015.

BUSH, Paul D. The theory of institutional change. **Journal of Economic issues**, v. 21, n. 3, p. 1075-1116, 1987.

BUSH, Paul D.; TOOL, Marc R. Foundational concepts for institutionalist policy making. In: **Institutional Analysis and Economic Policy**. Springer, Boston, MA, 2003. p. 1-46.

CAPELLERAS, Joan-Lluís et al. Entrepreneurs' human capital and growth aspirations: The moderating role of regional entrepreneurial culture. **Small Business Economics**, v. 52, n. 1, p. 3-25, 2019.

CARRUTHERS, Bruce G. **City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution**. Princeton University Press, 1996.

CASSON, Mark; CASSON, Catherine. The history of entrepreneurship: Medieval origins of a modern phenomenon. **Business history**, v. 56, n. 8, p. 1223-1242, 2014.

CASTAÑO, María Soledad; MÉNDEZ, María Teresa; GALINDO, Miguel Ángel. The effect of public policies on entrepreneurial activity and economic growth. **Journal of Business Research**, v. 69, n. 11, p. 5280-5285, 2016.

CASTELLION, George; MARKHAM, Stephen K. Perspective: New product failure rates: influence of a rgumentum ad p opulum and self-interest. **Journal of Product Innovation Management**, v. 30, n. 5, p. 976-979, 2013.

CAVALIERI, Marco Antonio Ribas. O surgimento do institucionalismo norte-americano de Thorstein Veblen: economia política, tempo e lugar. **Economia e Sociedade**, v. 22, p. 43-76, 2013.

CHAFUEN, Alejandro. Fé e Liberdade: O pensamento econômico da escolástica tardia. LVM Editora, São Paulo, 2019.

CHAPLYGINA, Irina; LAPIDUS, André. Economic thought in scholasticism. In: **Handbook on the history of economic analysis volume II**. Edward Elgar Publishing, 2016.

CHELL, Elizabeth et al. **The entrepreneurial personality: A social construction**. Routledge, 2008.

CINTAS, Pedro. Francis Bacon: An alchemical odyssey through the Novum organum. **Bulletin of the History of Chemistry**, v. 28, n. 2, p. 65-75, 2003.

COHEN, Jere. Rational capitalism in renaissance Italy. **American Journal of Sociology**, v. 85, n. 6, p. 1340-1355, 1980.

COPLESTON, Frederick Charles. *A History of Philosophy*. vol. IV, Nova lorque, Image Books, 1993. 9 vols.

CROXTON, Derek. The Peace of Westphalia of 1648 and the Origins of Sovereignty. *The international history review*, v. 21, n. 3, p. 569-591, 1999.

CUTTICA, Cesare. Anti-Jesuit patriotic absolutism: Robert Filmer and French ideas (c. 1580–1630). *Renaissance Studies*, v. 25, n. 4, p. 559-579, 2011.

DAVIDSSON, Per. Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, v. 7, n. 1, p. 41-62, 1995.

DEQUECH, David. Institutions and norms in institutional economics and sociology. *Journal of Economic Issues*, v. 40, n. 2, p. 473-481, 2006.

DEQUECH, David. The demarcation between the "old" and the "new" institutional economics: recent complications. *Journal of Economic Issues*, v. 36, n. 2, p. 565-572, 2002.

DOEPKE, Matthias; ZILIBOTTI, Fabrizio. Culture, entrepreneurship, and growth. In: *Handbook of economic growth*. Elsevier, 2014. p. 1-48.

DOLD, Malte F.; RIZZO, Mario J. Frank Knight and the cognitive diversity of entrepreneurship. *Journal of Institutional Economics*, p. 1-18, 2021.

DOLFSMA, Wilfred; DE LANOY, Francis. Outside vs. Inside Entrepreneurs: When Institutions Bind and Favors Blind. *Journal of Economic Issues*, v. 50, n. 2, p. 382-389, 2016.

DOLFSMA, Wilfred; VERBURG, Rudi. Structure, agency and the role of values in processes of institutional change. *Journal of Economic Issues*, v. 42, n. 4, p. 1031-1054, 2008.

DUGGER, William M. Instituted process and enabling myth: the two faces of the market. *Journal of Economic Issues*, v. 23, n. 2, p. 607-615, 1989.

DUGGER, William M.; SHERMAN, Howard J. Comparison of Marxism and institutionalism. *Journal of Economic Issues*, v. 28, n. 1, p. 101-127, 1994

FOREMAN-PECK, James; ZHOU, Peng. Entrepreneurial culture or institutions? A Twentieth-Century resolution. **The Determinants of Entrepreneurship: Leadership, Culture and Institutions**, p. 125-142, 2010.

FOREMAN-PECK, James; ZHOU, Peng. The strength and persistence of entrepreneurial cultures. **Journal of Evolutionary Economics**, v. 23, n. 1, p. 163-187, 2013.

FOSS, Nicolai J.; KLEIN, Peter G. **Organizing entrepreneurial judgment: A new approach to the firm**. Cambridge University Press, 2012.

FREYTAG, Andreas; THURIK, Roy. Introducing entrepreneurship and culture. In: **Entrepreneurship and culture**. Springer, Berlin, Heidelberg, 2010. p. 1-8.

FRITSCH, Michael et al. Regional trajectories of entrepreneurship, knowledge, and growth. **International Studies in Entrepreneurship**, v. 40, 2019.

FRITSCH, Michael; WYRWICH, Michael. Regional entrepreneurship culture and growth. In: **Regional Trajectories of Entrepreneurship, Knowledge, and Growth**. Springer, Cham, 2019. p. 69-94.

FRITSCH, Michael; WYRWICH, Michael. The long persistence of regional levels of entrepreneurship: Germany, 1925–2005. **Regional Studies**, v. 48, n. 6, p. 955-973, 2014

GALBRAITH, John Kenneth. **The affluent society**. Houghton Mifflin Harcourt, 1998.

GARTNER, William B. "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. **American journal of small business**, v. 12, n. 4, p. 11-32, 1988.

GEORGE, Gerard; ZAHRA, Shaker A. Culture and its consequences for entrepreneurship. **Entrepreneurship theory and practice**, v. 26, n. 4, p. 5-8, 2002.

GIBB, Allan. Creating an entrepreneurial culture in support of SMEs. **Small Enterprise Development**, v. 10, n. 4, p. 27-38, 1999.

GILLESPIE, Michael Allen. **The theological origins of modernity**. University of Chicago Press, 2008.

GIMÉNEZ-ROCHE, Gabriel A. The impossibility of entrepreneurship under the neoclassical framework: open vs. closed-ended processes. **Journal of Economic Issues**, v. 50, n. 3, p. 695-715, 2016.

GIMENÉZ-ROCHE, Gabriel. The ontological and epistemological dimensions of entrepreneurial opportunities: reexamining entrepreneurial discovery and creation. **Disponível em <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2606932>** , 2015.

GRASSBY, Richard. **The business community of seventeenth-century England**. Cambridge University Press, 1995.

GRAVELLE, H. Rees, R.(1992), Microeconomics. 1992.

HAMILTON, David. The entrepreneur as cultural hero. **The Southwestern Social Science Quarterly**, p. 248-256, 1957

HAMILTON, David. The myth is not the reality: income maintenance and welfare. **Journal of Economic Issues**, v. 18, n. 1, p. 143-158, 1984.

HAMILTON, Walton H. The institutional approach to economic theory. **The American Economic Review**, v. 9, n. 1, p. 309-318, 1919.

HAYDEN, F. Gregory. Values, beliefs, and attitudes in a sociotechnical setting. **Journal of Economic Issues**, p. 415-426, 1988.

HAYTON, James C.; CACCIOTTI, Gabriella. Is there an entrepreneurial culture? A review of empirical research. **Entrepreneurship & Regional Development**, v. 25, n. 9-10, p. 708-731, 2013.

HÉBERT, Robert F.; LINK, Albert N. In search of the meaning of entrepreneurship. **Small business economics**, v. 1, n. 1, p. 39-49, 1989

HERNANDEZ, Lucas; NUNN, Nicholas; WARNECKE, Tonia. Female entrepreneurship in China: opportunity-or necessity-based?. **International Journal of Entrepreneurship and Small Business**, v. 15, n. 4, p. 411-434, 2012

HODGSON, Geoff. Post-Keynesianism and Institutionalism: the missing link. **New Directions in Post-Keynesian Economics**, Aldershot, p. 94-123, 1989.

HODGSON, Geoffrey M. The approach of institutional economics. **Journal of economic literature**, v. 36, n. 1, p. 166-192, 1998.

HODGSON, Geoffrey M. What is the essence of institutional economics?. **Journal of economic issues**, v. 34, n. 2, p. 317-329, 2000.

HODGSON, Geoffrey M. **How economics forgot history: The problem of historical specificity in social science**. Routledge, 2001.

HODGSON, Geoffrey M. **The Evolution of Institutional Economics**. Routledge, 2004.

HODGSON, Geoffrey M. Characterizing institutional and heterodox economics—a reply to Tony Lawson. **Evolutionary and Institutional Economics Review**, v. 2, n. 2, p. 213-223, 2006.

HODGSON, Geoffrey M. Institutions and individuals: interaction and evolution. **Organization studies**, v. 28, n. 1, p. 95-116, 2007.

HODGSON, G. The emergence of the idea of institutions as repositories of knowledge. **The Institutions of the Market: Organizations, Social Systems, and Governance**, p. 23-40, 2008.

HODGSON, G. M. (2011, 03). *Downward Causation - Some Second Thoughts*. Geoffrey Hodgson. em <https://www.geoffreymhodgson.uk/downward-causation>; acessado em junho 20, 2021

HODGSON, Geoffrey M. **Conceptualizing capitalism**. University of Chicago Press, 2015.

HODGSON, Geoffrey M. How mythical markets mislead analysis: an institutionalist critique of market universalism. **Socio-Economic Review**, v. 18, n. 4, p. 1153-1174, 2020

HODGSON, Geoffrey M.; KNUDSEN, Thorbjørn. The Complex Evolution of a Simple Traffic Convention: the Functions and Implications of Habit. In: **Institutional Change and Economic Behaviour**. Palgrave Macmillan, London, 2008. p. 178-199.

HUDSON, W. S. *Baptist*. **Encyclopedia Britannica** (2020) <https://www.britannica.com/topic/Baptist>

JENKINS, D. T. *Congregationalism*. **Encyclopedia Britannica**. (2021, April 9). <https://www.britannica.com/topic/Congregationalism>

JENNINGS, Ann; WALLER, William. Culture: core concept reaffirmed. **Journal of Economic Issues**, v. 29, n. 2, p. 407-418, 1995.

JENNINGS, Ann; WALLER, William. Evolutionary economics and cultural hermeneutics: Veblen, cultural relativism, and blind drift. **Journal of Economic Issues**, v. 28, n. 4, p. 997-1030, 1994.

KALANTARIDIS, Christos. Understanding the entrepreneur: An institutionalist perspective, Ashgate, Burlington 2004.

KELLER, Robert R. Keynesian and Institutional Economics: Compatibility and Complementarity?. **Journal of Economic Issues**, p. 1087-1095, 1983.

KINGSTON, Christopher; CABALLERO, Gonzalo. Comparing theories of institutional change. **Journal of Institutional Economics**, v. 5, n. 2, p. 151-180, 2009.

KITROMILIDES, Yiannis. Stories, fables, parables, and myths: Greece and the Euro crisis, toward a new narrative. **Journal of Economic Issues**, v. 47, n. 3, p. 623-638, 2014.

KOSELLECK, Reinhart. Crítica e crise: uma contribuição à patogênese do mundo burguês. Tradução do original alemão por Luciana Villas-Bôas Castelo-Branco. Rio de Janeiro: Contraponto, 2009.

LANDES, David S. Culture counts. **Challenge**, v. 41, n. 4, p. 14-30, 1998.

LANDES, David S. **The unbound Prometheus: technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present**. Cambridge University Press, 1969.

LANGLOIS, Richard N.; COSGEL, Metin M. Frank Knight on risk, uncertainty, and the firm: a new interpretation. **Economic inquiry**, v. 31, n. 3, p. 456-465, 1993.

LEIBENSTEIN, Harvey. Entrepreneurship and development. **The American economic review**, v. 58, n. 2, p. 72-83, 1968.

LICHT, Amir N. Entrepreneurial motivations, culture, and the law. In: **Entrepreneurship and culture**. Springer, Berlin, Heidelberg, 2010. p. 11-40.

LIÑÁN, Francisco; FERNANDEZ-SERRANO, José. National culture, entrepreneurship and economic development: different patterns across the European Union. **Small Business Economics**, v. 42, n. 4, p. 685-701, 2014.

LOUNSBURY, Michael; GEHMAN, Joel; ANN GLYNN, Mary. Beyond homo entrepreneurus: Judgment and the theory of cultural entrepreneurship. **Journal of Management Studies**, v. 56, n. 6, p. 1214-1236, 2019.

LOUNSBURY, Michael; CORNELISSEN, Joep; GRANQVIST, Nina; GRODAL, Stine; Culture, innovation and entrepreneurship. **Innovation: Management, Policy and Practice**, v. 21, n. 1, p. 1-12, 2019.

LÖWY, Michael. *Redenção e utopia*. Trad. port. São Paulo: Cia. Das Letras, 1989.

LUND, Valerie K., The admission of religious nonconformists to the universities of Oxford and Cambridge and to degrees in those universities,

1828-1871. Dissertations, Theses, and Master Projects (1978). Disponível em <https://dx.doi.org/doi:10.21220/s2-xzep-p808>

MACFARLANE, Alan. The origins of English individualism: the family, property and social transition; Cambridge University Press: New York, 1979.

MAHTO, Raj V.; MCDOWELL, William C. Entrepreneurial motivation: a non-entrepreneur's journey to become an entrepreneur. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 14, n. 3, p. 513-526, 2018.

MALANIMA, Paolo. When did England overtake Italy? Medieval and early modern divergence in prices and wages. **European Review of Economic History**, v. 17, n. 1, p. 45-70, 2013.

MAYHEW, Anne. The beginnings of institutionalism. **Journal of Economic Issues**, v. 21, n. 3, p. 971-998, 1987.

MCBRIDE, Russ. Applying philosophy to entrepreneurship and the social sciences. In: **Philosophical Reflexivity and Entrepreneurship Research**. Routledge, 2018. p. 6-20.

MCCARRAHER, Eugene. **The enchantments of mammon: how capitalism became the religion of modernity**. Harvard University Press, 2019.

MCCLELLAND, David C. **Achieving society**. Simon and Schuster, 1961.

MCCLOSKEY, Deirdre N. et al. Bourgeois Equality. **University of Chicago Press Economics Books**, 2016.

MCCLOSKEY, Donald N. Storytelling in economics. In: **Narrative in culture**. Routledge, 2005. p. 21-38.

MCDANIEL, Bruce A. A contemporary view of Joseph A. Schumpeter's theory of the entrepreneur. **Journal of Economic Issues**, v. 39, n. 2, p. 485-489, 2005.

MCDANIEL, Bruce A. Institutional destruction of entrepreneurship through capitalist transformation. **Journal of Economic Issues**, v. 37, n. 2, p. 495-501, 2003.

MCFARLING, Bruce. Schumpeter's entrepreneurs and commons's sovereign authority. **Journal of Economic Issues**, v. 34, n. 3, p. 707-721, 2000.

MOKYR, Joel. **The British industrial revolution: an economic perspective**. Taylor & Francis, 1998.

MOKYR, Joel. The industrial revolution and the Netherlands: Why did it not happen?. **De Economist**, v. 148, n. 4, p. 503-520, 2000.

MOKYR, Joel. Cultural entrepreneurs and the origins of modern economic growth. **Scandinavian Economic History Review**, v. 61, n. 1, p. 1-33, 2013.

MUELLER, Stephen L.; THOMAS, Anisya S. Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. **Journal of business venturing**, v. 16, n. 1, p. 51-75, 2001.

MUNRO, John. Tawney's Century, 1540–1640: The Roots of Modern Capitalist Entrepreneurship. **The Invention of Enterprise: Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times**, p. 107, 2010

MUNRO, John. **Usury, Calvinism and credit in Protestant England: From the Sixteenth Century to the Industrial Revolution**, University of Toronto: Department of Economics. Working Paper 439, 2011

NEALE, Walter C. Art. 'Institutions'. **The Elgar companion to institutional and evolutionary economics**, v. 1, p. 402-6, 1994.

NEALE, Walter C.; Institutions. **Journal of Economic Issues**, v. 23, n. 3, p. 1177-1206, 1987.

NORTH, D. Institutions, Institutional Change and Economic performance, Cambridge University Press, New York , 1990.

NOSELEIT, Florian. The entrepreneurial culture: guiding principles of the self-employed. In: **Entrepreneurship and culture**. Springer, Berlin, Heidelberg, 2010. p. 41-54.

OBSCHONKA, Martin. The quest for the entrepreneurial culture: psychological big data in entrepreneurship research. **Current Opinion in Behavioral Sciences**, v. 18, p. 69-74, 2017.

O'DONNELL, L. A. Rationalism, capitalism, and the entrepreneur: The views of Veblen and Schumpeter. **History of Political Economy**, v. 5, n. 1, p. 199-214, 1973

OSTAPENKO, Nataliia et al. National culture, institutions and economic growth: The way of influence on productivity of entrepreneurship. **Journal of Entrepreneurship and Public Policy**, v. 4, n. 3, p. 331-351, 2015.

PABST, Adrian. Modern sovereignty in question: theology, democracy and capitalism. **Modern theology**, v. 26, n. 4, p. 570-602, 2010.

PEACH, James T.; ADKISSON, Richard V. Enabling Myths and Mexico's Economic Crises (1976-1996). **Journal of Economic Issues**, v. 31, n. 2, p. 567-574, 1997.

PINCKAERS, Servais-Théodore. A Moral Católica. Tradução de Paulo Jacobina. Editora Quadrante, São Paulo, 2015.

PITTAWAY, Luke. Philosophies in entrepreneurship: a focus on economic theories. **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research**, 2005.

PRASETYO, P. Eko. The reliability of entrepreneurial productivity as driver of economic growth and employment. **International Journal of Entrepreneurship**, v. 23, n. 4, p. 1-15, 2019.

QUINLAN, Daniel C.; SHACKELFORD, Jean A. Economy and English families, 1500-1850. **The Journal of Interdisciplinary History**, v. 24, n. 3, p. 431-463, 1994.

RANSON, Baldwin. Comment on "Instrumental Value Theory and the Human Capital of Entrepreneurs". **Journal of Economic Issues**, v. 44, n. 1, p. 263-268, 2010.

REDMOND, William H. Instinct, culture, and cognitive science. **Journal of economic issues**, v. 40, n. 2, p. 431-438, 2006.

ROEHL, Richard. French industrialization: a reconsideration. **Explorations in Economic History**, v. 13, n. 3, p. 233-281, 1976.

RØRVIK, Thor Inge. Samuel Pufendorf–Natural law, moral entities and the civil foundation of morality. In: **Philosophy of Justice**. Springer, Dordrecht, 2015. p. 61-73.

RUTHERFORD, Malcolm. Institutional economics: then and now. **Journal of economic perspectives**, v. 15, n. 3, p. 173-194, 2001

RUTHERFORD, Malcolm. The old and the new institutionalism: can bridges be built?. **Journal of Economic issues**, v. 29, n. 2, p. 443-451, 1995.

SAMUELS, Warren J. The present state of institutional economics. **Cambridge Journal of Economics**, v. 19, n. 4, p. 569-590, 1995.

SCHUMPETER, Joseph A. The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle (1912/1934). **Transaction Publishers**, v. 1, p. 244, 1983[1934].

SCHUMPETER, Joseph A. **Capitalism, socialism and democracy**. Routledge, 2010 [1942]

SELL, Alan PF. **Philosophy, Dissent and Nonconformity, 1689-1920**. James Clarke & Co., 2003

SHOCKLEY, Gordon E.; FRANK, Peter M.; STOUGH, Roger R. **Non-market Entrepreneurship**. Edward Elgar Publishing, 2008.

SPATER, Jeremy; TRANVIK, Isak. The Protestant Ethic Reexamined: Calvinism and Industrialization. **Comparative Political Studies**, v. 52, n. 13-14, p. 1963-1994, 2019.

SPURR, JOHN. FROM PURITANISM TO DISSENT, 1660–1700. IN: **THE CULTURE OF ENGLISH PURITANISM, 1560–1700**. PALGRAVE, LONDON, 1996. P. 234-265

STANTON, Timothy. John Locke and the fable of liberalism. **The Historical Journal**, v. 61, n. 3, p. 597-622, 2018.

STEPHAN, Ute; UHLANER, Lorraine M. Performance-based vs socially supportive culture: A cross-national study of descriptive norms and entrepreneurship. **Journal of International Business Studies**, v. 41, n. 8, p. 1347-1364, 2010.

STEWART, Alex. A prospectus on the anthropology of entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 16, n. 2, p. 71-92, 1992.

STORRS, Christopher; SCOTT, Hamish M. The Military Revolution and the European Nobility, c. 1600-1800. **War in history**, v. 3, n. 1, p. 1-41, 1996.

STREET, James H. The institutionalist theory of economic development. **Journal of Economic Issues**, v. 21, n. 4, p. 1861-1887, 1987.

STUETZER, Michael; AUDRETSCH, D. B.; OBSCHONKA, M.; GOSLING, S. D.; RENTFROW, P. J., & POTTER, J.; Entrepreneurship culture, knowledge spillovers and the growth of regions. **Regional Studies**, v. 52, n. 5, p. 608-618, 2018.

SUNKEL, Osvaldo. Structuralism, dependency and institutionalism: an exploration of common ground and disparities. **Journal of economic issues**, v. 23, n. 2, p. 519-533, 1989.

SUPRINYAK, Carlos Eduardo. Moeda, tesouro e riqueza: uma anatomia conceitual do mercantilismo britânico do início do século 17. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, v. 39, p. 571-596, 2009.

TOOL, M. R. *Essays in Social Value Theory: A Neoinstitutionalist Contribution*. Armonk. 1986.

TSAREVA, Yulia. Henry VII Tudor and His Economic Reforms. **Istoriya**, v. 7, n. 2 (46), 2016.

TRACHTENBERG, O. V. William of Occam and the Prehistory of English Materialism. **Philosophy and Phenomenological Research**, v. 6, n. 2, p. 212-224, 1945.

URBANO, David; APARICIO, Sebastian; AUDRETSCH, David. Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: what has been learned?. **Small Business Economics**, v. 53, n. 1, p. 21-49, 2019.

VANN, R. T. *Society of Friends*. *Encyclopedia Britannica*. (2021, August 24). Disponível em <https://www.britannica.com/topic/Society-of-Friends>

VAN STEL, André; CARREE, Martin; THURIK, Roy. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. **Small business economics**, v. 24, n. 3, p. 311-321, 2005.

VAN ZANDEN, Jan Luiten. **The long road to the industrial revolution: the European economy in a global perspective, 1000-1800**. Brill, 2009.

VEBLEN, T. Why Is Economics Not an Evolutionary Science?, rep. **The Place of Science in Modern Civilization**, New York, 1919.

VEBLEN, Thorstein; *The Theory of Business Enterprise*; New York: Barnes & Noble, 2011 [1904].

VEBLEN, Thorstein. **The engineers and the price system**. Kitchener, 2001 [1921].

VON MISES L., *Human action*. Yale University Press, New Haven, 1949

WALLER JR, William T. The concept of habit in economic analysis. **Journal of Economic Issues**, v. 22, n. 1, p. 113-126, 1988.

WALLER, William. It's culture all the way down. **Journal of Economic Issues**, v. 37, n. 1, p. 35-45, 2003.

WARNECKE, Tonia. Entrepreneurship and gender: An institutional perspective. **Journal of Economic Issues**, v. 47, n. 2, p. 455-464, 2013

WARNECKE, Tonia. Social entrepreneurship in China: Driving institutional change. **Journal of Economic Issues**, v. 52, n. 2, p. 368-377, 2018.

WARNECKE, Tonia. The "Individualist Entrepreneur" vs. Socially Sustainable Development: Can Microfinance Build Community?. **Journal of Economic Issues**, v. 48, n. 2, p. 377-386, 2014.

WEAVER, Richard M. **Ideas Have Consequences: Expanded Edition**. University of Chicago Press, 2013.

WEBER, Max. **General economic history. The Dover edition: New York. 2003 [1927]**

WEBER, M. A ética protestante e o espírito do capitalismo. Tradução de José Marcos Mariani de Macedo. São Paulo: Companhia das Letras, 2004 [1904]

WENNEKERS, Sander et al. Nascent entrepreneurship and the level of economic development. **Small business economics**, v. 24, n. 3, p. 293-309, 2005

WENZLER, John. The metaphysics of business: Thorstein Veblen. **International Journal of Politics, Culture, and Society**, p. 541-578, 1998.

WEST, Muriel. Notes on the importance of alchemy to modern science in the writings of Francis Bacon and Robert Boyle. **Ambix**, v. 9, n. 2, p. 102-114, 1961.

WILSON, Catherine. Philosophical and Scientific Empiricism and Rationalism in the Seventeenth and Eighteenth Centuries. In: **What Does it Mean to be an Empiricist?**. Springer, Cham, 2018. p. 123-138.

WRENN, Mary V. Unveiling and deconstructing the enabling myths of neoliberalism through immanent critique. **Journal of Economic Issues**, v. 48, n. 2, p. 477-484, 2014

ZARET, David. Religion and the rise of liberal-democratic ideology in 17th-century England. **American Sociological Review**, p. 163-179, 1989.