

A finança contra a sociedade em Veblen: gênese e operação das disposições financeiras e técnicas no mundo industrial

ANTONIO JOSÉ PEDROSO NETO*

Resumo

Desde os anos 1980 é crescente a financeirização de diferentes espaços das sociedades mundiais, especialmente do campo econômico; os agentes, instituições, técnicas, instrumentos e dispositivos que criam e operam a financeirização são mais recorrentes e têm mais poder nas organizações econômicas, como empresas e corporações. O objetivo deste artigo é explicar como Veblen, a partir de análises diacrônicas e sincrônicas, explicou como se formaram e se cristalizaram duas lógicas, com agentes e disposições correspondentes, mais típicas das organizações econômicas: a lógica econômica industrial e a financeira. Para isso, analisamos sua obra seminal: *The engineers and the price system*.

Palavras-chave. Veblen; Lógica Financeira e Industrial; Disposições.

Finance against society in Veblen: the genesis and operation of financial and technical dispositions in the industrial world

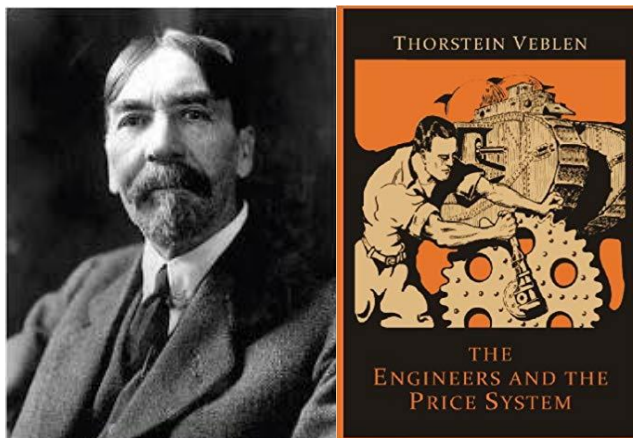
Abstract

Starting in the 1980s' a growing financialization of different spaces in the world's societies has become apparent, particularly in the economic field; agents, institutions, techniques, instruments and devices that create and operate the financialization are increasingly appealing and becoming more powerful in economic organizations such as companies and corporations. The objective of this article is to explain how Veblen, using both synchronous and diachronic analyses, has explained the appearance and the crystallization of two different logics, with their corresponding agents and dispositions, most typical of economic organizations: the industrial economic logic, and the financial logic. To that end, we have analyzed his seminal work: *The Engineers and the Price System*.

Keywords. Veblen; Financial and Industrial logic; Dispositions.



* **ANTONIO JOSÉ PEDROSO NETO** é Doutor em Ciências Sociais (UFSCar); Professor Associado I da Universidade Federal do Tocantins (UFT), Programa de Pós-Graduação em Comunicação e Sociedade (PPGCOM) e Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional (PPGDR)



Thorstein Veblen (30 de julho de 1857-3 de agosto de 1929)

Introdução

Desde os anos 1980, é crescente a financeirização de diferentes espaços das sociedades mundiais. Isso ocorre de modo particular e mais intenso no campo econômico. Quer dizer, os agentes, instituições, técnicas, instrumentos e dispositivos que criam e operam a financeirização são mais recorrentes, têm mais poder nas organizações econômicas como empresas e corporações (FLIGSTEIN, 1990; BOLTANSKI, CHIAPELLO, 1999; DIMAGGIO, 2001; EPSTEIN, 2005; DAVIS, KIM, 2015). Por financeirização entendemos “o crescente papel dos estímulos financeiros, mercados financeiros, atores financeiros e instituições financeiras operando na economia doméstica e internacional” (EPSTEIN, 2005, p. 3 – tradução livre).

Para fugir de perspectivas normativas quando se estuda o mundo das finanças, ou o mundo industrial dominado pelas finanças, há um texto de Veblen que é seminal – como o de Weber (2004) sobre a bolsa de valores – para compreender as múltiplas determinações materiais, políticas, culturais e sociais que tornam socio e logicamente perenes a existência, a complexidade e a força de agentes, práticas e instituições do mundo das

finanças; Thorstein Veblen (2001), *The engineers and the price system*.

O texto é quase centenário – publicado em 1921 –, mas atual e seminal para pesquisadores que observam o mundo econômico a partir das referências epistemológicas, teóricas e metodológicas da sociologia e da antropologia – sociologia e antropologia econômica (BOURDIEU, 1997; SWEDBERG, 2003). E para pesquisadores como economistas, historiadores, cientistas políticos, etc. que têm uma perspectiva institucional (DIMAGGIO, POWELL, 1991). Isso porque, nos tempos atuais, o “campo econômico” (BOURDIEU, 1997) de diferentes sociedades está permeado por lógicas econômicas industriais e, sobretudo, financeiras, dentre outras (FLIGSTEIN, 1990; BOLTANSKI, CHIAPELLO, 1999; DIMAGGIO, 2001; EPSTEIN, 2005; DAVIS, KIM, 2015). Veblen, a partir de uma perspectiva diacrônica, explica como se formaram e cristalizaram essas duas lógicas e os agentes e disposições correspondentes.

O texto também é atual e seminal porque, para pesquisar o campo econômico, é imprescindível considerar a gênese, as operações, as reconversões e a reprodução das disposições dos

agentes (BOURDIEU, 1997; SWEDBERG, 2003). É especialmente isso que Veblen considera, descreve e explica. A partir de uma perspectiva diacrônica – da Revolução Industrial aos anos 1920 –, ele nomeia e descreve como foram constituídos cada um dos agentes típicos que operam essas lógicas. E, com momentos de focos sincrônicos – primeiras décadas, meados e fins do século XIX e primeiras décadas do século XX –, detalha a gênese e a inversão da hierarquia de importância desses agentes e lógicas no mundo das organizações industriais, desde a Revolução Industrial até a segunda década do século XX. É isso que pretendemos explicar neste artigo.

A gênese do espaço dos agentes que comandam as organizações

Veblen descreveu algumas particularidades dos desdobramentos da indústria mecânica e do sistema industrial, desde o início da Revolução Industrial até o segundo decênio do século XX. As sociedades em referência eram a norte-americana e a inglesa, caracterizadas por possuírem uma indústria mecânica. O sistema industrial é diagnosticado como sendo constituído de duas partes principais e antagônicas, as quais correspondem a agentes, conhecimentos, valores, lógicas e disposições específicas.

De um lado, há a metade produtiva e tecnológica do sistema que, em termos de representação, vamos chamar de espaço técnico/tangível. Seus agentes são os especialistas industriais – técnicos, engenheiros, gerentes de produção, etc. – que, por conta de sua capacidade técnica, gerenciam as indústrias e, por conta dessa capacidade industrial, representam os interesses da sociedade mais ampla no que tange à produção para o suprimento de suas necessidades de bens e serviços. Cabe a

eles a iniciativa de conhecer os recursos disponíveis – naturais, mecânicos, humanos, tecnológicos, científicos, etc. –, planejar o trabalho, os equipamentos e os processos industriais e supervisionar suas realizações; em poucas palavras, colocar em prática a produção industrial.

De outro lado, está a metade comercial e financeira, que vamos chamar de espaço comercial/financeiro. Os agentes são os homens de negócios – empreendedores, financistas, banqueiros – e os executivos que representam os interesses dos proprietários ausentes – acionistas, debenturistas – e que mantêm a comunidade industrial para o usufruto próprio. Em um nível, eles trabalham com propósitos contrários aos da sociedade e, em outro, trabalham com propósitos contrários entre si mesmos; são concorrentes. Por fatores que iremos esclarecer, historicamente, cabe a eles conhecer o quantum de produção e distribuição melhor serve aos interesses comerciais e financeiros próprios ou de quem são representantes. De modo geral, ao contrário dos técnicos, eles utilizam seus conhecimentos comerciais e financeiros para limitar a produção e a distribuição da produção industrial a um quantum que seja comercializado com margens de lucro, dentro do possível, crescentes. Por conta disso, sempre devem e, de fato, exercem, um poder de veto sobre os técnicos e a performance da indústria produtiva, de modo a manter a produção aquém da demanda.

Mas, na narrativa completa de determinados desdobramentos da indústria e do sistema industrial, Veblen descreve a gênese dos diferentes agentes e das propriedades, disposições e conhecimentos que os caracterizam; descreve as transformações do ambiente organizacional – seja na sua face produtiva e tecnológica, seja na comercial e financeira – em que o espaço

das posições dos agentes comandantes foi depurado; e, enfim, aponta uma lógica que torna o sistema industrial dependente das habilidades típicas dos agentes de uma e outra metade do espaço; de modo mais geral, dos homens do domínio tangível e dos homens do domínio financeiro.

Um dos objetivos de Veblen era demonstrar que o bem-estar de sociedades organizadas sobre um sistema de preços, onde existem investidores e onde as indústrias são possuídas e gerenciadas por empresários, não pode ser mantido sem alguma porção de sabotagem. Para compreender sua lógica argumentativa é necessário, de antemão, esclarecer o sentido da palavra sabotagem, tal como era usada ordinariamente no início do século XX. Basicamente, conforme nosso autor, o termo se refere à retração consciente, tácita ou não sabida da eficiência produtiva, ou seja, se refere às manobras e práticas pacíficas, secretas ou explícitas, de protelação, obstrução, fricção da atividade industrial, de subemprego ou retenção de recursos industriais, de recursos tecnológicos, da força de trabalho humana, enfim, das forças industriais disponíveis. A atitude de sabotagem podia ser empregada pelos trabalhadores, pelos empregadores ou pelos executivos (VEBLEN, 2001, p. 4-5).

Por exemplo, os empregados recorriam a uma greve, um tipo de sabotagem, para adquirem direitos ou para manterem conquistas na forma de direitos adquiridos. Empregadores ou administradores, públicos ou privados, em suas práticas ou políticas

administrativas podiam recorrer ao fechamento de uma empresa, ou podiam impedir os trabalhadores de trabalharem, como forma de defender ou fazer avançar seus interesses, seja em relação aos trabalhadores, seja em relação a outros agentes ou grupos sociais¹. O mesmo vale para os executivos e suas estratégias de negócio ou de comércio que visavam criar, manter ou melhorar suas vantagens de todo tipo, fundamentalmente em relação ao aumento dos lucros em relação a seus pares concorrentes, ou às despesas de toda população consumidora.

É em relação aos empregadores, administradores e executivos que Veblen chama a atenção para as mudanças no sentido usual do termo. Conforme explica, na virada para o século XX, essas estratégias de negócio foram reconhecidas como sendo da mesma natureza que as táticas dos sindicalistas. Eram reconhecidas como legais, morais, legítimas, louváveis, enfim, faziam parte do sistema de leis, de ordem, de preço e de negócio. E eram “fielmente” tidas como “indispensáveis para o bem comum” (VEBLEN, 2001, p. 5-6).

Da expansão livre da produção industrial à expansão contraída

Do início da era das máquinas até as primeiras décadas do século XIX, de modo geral, o objetivo da administração dos negócios industriais era procurar novos meios de aumentar a produção. As companhias tinham diante delas um contexto estrutural favorável: mercado de consumo favorável, aberto e capaz de absorver os aumentos da produção; crescimento populacional; aumento da capacidade e do alcance dos meios de

produtores relacionados a esses interesses, obstrução da concorrência entre fronteiras e aumento de preço de produtos e de custos para a população (VEBLEN, 2001, p. 15).

¹O grande exemplo de um tipo de sabotagem utilizada/administrada pelo governo são as tarifas alfandegárias. De um modo ou de outro, elas resultam em proteção seletiva de interesses, melhores resultados para comerciantes e

transporte; e preços que asseguravam a lucratividade. Enquanto essas condições permaneceram, uma situação de “produção competitiva livremente impulsionada” foi praticada (VEBLEN, 2001, p. 23-24).

Durante o segundo quartel do século XIX, a capacidade produtiva da indústria mecânica começou a alcançar e ultrapassar a capacidade de absorção do mercado, de modo que a livre competição, progressivamente, deixou de ser uma base segura sobre a qual administrar a produção. Então, ocorreu um período de transição para uma situação em que as exigências dos negócios industriais, junto com outros fatores, ditaram uma política de sabotagem; restrição da produção industrial e acordos entre empresas para a manutenção de preços (VEBLEN, 2001, p. 23-24).

Este período crítico coincidiu com alguns fatos relevantes: o advento da finança corporativa como método de controle da produção industrial; o início do controle das empresas pelos financistas corporativos que constituíram corporações de grande porte e atuantes em grande escala como uma coalizão de forças inclusivas; o sistema industrial, em sua face tecnológica, estava crescendo progressivamente em extensão, diversidade, especialização, complexidade e capacidade produtiva (VEBLEN, 2001, p. 23-25).

Tornou-se o dever ordinário da administração corporativa o ajustamento do nível de produção aos requerimentos de um mercado lucrativo. Assim, a mudança para o controle restritivo da produção nas principais indústrias foi um dos fins almejados pela reorganização dos empreendimentos industriais em grandes corporações financeiras. A situação era favorável, pois o advento

das corporações financeiras trouxe novos arranjos organizacionais: divisão entre proprietários e administradores dos equipamentos e recursos industriais; e concentração da propriedade e do controle industrial nas corporações (VEBLEN, 2001, p. 23-25).

Enfim, os financistas corporativos – capitães financeiros da indústria – controlavam a política industrial, se engajavam em aquisições e perseguiram seus fins comerciais e financeiros por meio da sabotagem. Ao mesmo tempo, eram encarregados do bem-estar material da comunidade industrial, que clamava por maior produção (VEBLEN, 2001, p. 26-27).

O capitão da indústria era tecnológico e comercial, inicialmente. Os capitães da indústria eram os empreendedores ingleses, que realizaram a Revolução Industrial em termos de performance tangível. Nos primórdios da “era da indústria mecânica”, não havia uma divisão entre os especialistas industriais e os homens de negócios. Eles trabalhavam como desenhistas, construtores e vendedores de máquinas, motores, meios de transporte, ferramentas, etc. E trabalhavam como administradores das lojas, vendas e fins financeiros dos empreendimentos. A ordem industrial deve a eles seu sucesso inicial e seu crescimento posterior. Os dois modos de atuação e interesse – tecnológico e comercial – estiveram juntos e combinados até o momento em que a indústria mecânica alcançou profunda especialização, complexidade e cresceu em escala, rápida e extensamente, ao mesmo tempo que ocorreu, em ritmo análogo, o desenvolvimento da especialização e da extensão em grande escala dos negócios (VEBLEN, 2001, p. 21-22).

Então, progressivamente se tornaram especialistas em tecnologia e

especialistas em finanças. Acentuou-se a diferenciação entre os homens que planejavam e gerenciavam os processos industriais e os que planejavam e administravam as transações comerciais e cuidavam dos fins financeiros dos empreendimentos. E uma das implicações foi a divisão de poderes entre os especialistas em tecnologia e os homens de negócios.

Podemos dizer que o espaço dos agentes que comandavam os empreendimentos industriais começou a ser estruturado a partir dessa divisão de poderes. Por meio de uma pequena digressão, esclarecemos que a noção de espaço social que estamos empregando significa que os agentes sociais e suas propriedades – capitais implícitos como disposições, gostos, conhecimentos ou, de modo geral, *habitus*, ou capitais explícitos como títulos, diplomas, bens, etc. – são distribuídos e agrupados nas regiões deste espaço em função dos tipos e das proporções das propriedades que possuem e, de modo igualmente importante, das que não possuem (BOURDIEU, 2001, p. 164).

No lado técnico tangível desse espaço foram se concentrando os agentes encarregados de determinar e atender as demandas que a indústria produtiva poderia realizar, em termos de produção de bens e serviços, e de desenvolver e construir os meios para isso. Eles prestavam mais atenção na utilização da tecnologia industrial e, progressivamente, se empenharam e se especializaram em desenvolver e empregar os meios tecnológicos, disponíveis ou passíveis de desenvolvimento. No lado comercial financeiro foram se concentrando os agentes envolvidos com a administração dos negócios de forma mais atenta aos fins comerciais e financeiros. Até um determinado momento, esses homens de

negócios, mesmo que não tivessem treinamento especial em tecnologia, eram aptos para “exercer uma supervisão inteligente do todo e para entender alguma coisa do que era requerido na conduta mecânica do trabalho que eles financiavam e do qual eles retiravam sua renda” (VEBLEN, 2001, p. 38).

Enfim, tendencialmente, os agentes e as diretrizes comerciais financeiras prevaleceram nas decisões finais da administração da produção, seja sobre o quantum de trabalho que seria executado, seja sobre o tipo e a quantidade dos bens e serviços que seriam produzidos. As intervenções dos agentes técnicos gradualmente tinham que atender – ficaram subordinadas – os veredictos dos administradores dos negócios que, aos poucos, estavam se especializando em tomar decisões segundo princípios próprios do comércio e das finanças (VEBLEN, 2001, p. 38-39).

Financistas e especialistas industriais

Desde meados do século XIX, início nítido da predominância da administração financeira dos empreendimentos industriais, a administração ordinária dos negócios reclamava crescente atenção dos executivos financistas, ao mesmo tempo em que eles, de fato, empregaram mais e mais porções do seu tempo de trabalho no ajustamento corrente da sabotagem na produção. Com isso, tanto a administração dos negócios como a regulação ordinária do quantum de sabotagem, gradualmente, foram “reduzidas a uma rotina governada por princípios de procedimento estabelecidos e administrados por especialistas apropriadamente treinados em finança corporativa” (VEBLEN, 2001, p. 24-26).

Da exigente disciplina que implicou essa administração resultou, dentre outras coisas, e devido às “limitações inerentes à capacidade humana”, que estes homens, em razão de “hábitos estabelecidos”, crescentemente ficaram definitivamente sem contato com a “maneira de pensar” e com os “elementos de conhecimento” que se referem à “lógica e aos fatos relevantes da tecnologia mecânica”. Primeiro, tornaram-se gradualmente incompetentes para compreender a tecnologia. Depois, ficaram incapacitados de apreciar os valores e os fatos tecnológicos que só podem ser formulados em termos tangíveis (VEBLEN, 2001, p. 26).

No entanto, em decorrência de seus interesses e treinamentos, desenvolveram “hábitos”, “predileções” e “apego” às formas de avaliar as coisas e as relações em termos de preços e dos resultados financeiros que podem gerar: “suas unidades e critérios de avaliação e contabilização são unidades e critérios de preço, e de ganhos particulares em termos de preço”. Tornaram-se um tipo nitidamente diferente da matriz comum com os homens da tecnologia. Homens assim treinados, “com a melhor e a mais benevolente intenção”, fatalmente “fariam suas avaliações da produção e a disposição das forças produtivas nos únicos termos práticos com que são familiares”; em termos da “contabilização comercial”, da “contabilização do proprietário ausente e da renda livre” – “uma margem de renda livre para o proprietário ausente” –, em termos da “proteção dos investimentos e da alocação dos lucros comerciais” (VEBLEN, 2001, p. 91-2).

Da mesma forma, as capacidades da ordem tangível – a “maneira de pensar”, os “elementos de conhecimento”, a “lógica”, os “fatos relevantes”, etc. do

universo da tecnologia mecânica – tornaram-se as propriedades constituintes dos agentes do espaço técnico tangível. Em um ambiente de desenvolvimento industrial, a estruturação do espaço continuou; demandou desses agentes – “inventores, desenhistas, químicos, mineralogistas, especialistas em solo, especialistas em colheitas, gerentes de produção, e engenheiros de muitos tipos e denominações” – mais especialização, treinamento, conhecimentos especiais e habilidades, ao mesmo tempo em que eles, por si mesmos, promoviam o desenvolvimento tecnológico e procuravam agenciar uma direção organizada e eficiente do processo industrial (VEBLEN, 2001, p. 39).

Em grande medida, aconteceram a ascensão e a queda do financista corporativo no comando do sistema industrial. Quando as corporações financeiras entraram em cena, era possível recorrer a dois planos de ação administrativa: limitar a produção e manter os preços lucrativos; ou aumentar a produção e baixar os custos para manter os lucros. A primeira opção foi crescentemente preferida pelos financistas corporativos. Consequentemente, a realização ou a instrumentalização da produção de bens e serviços, em um ambiente de desenvolvimento tecnológico, ficou deliberadamente aquém da capacidade produtiva e dos recursos humanos, materiais e tecnológicos, disponíveis e possíveis de serem desenvolvidos. A primeira opção requeria menos conhecimento e experiência com os processos de trabalho e com o funcionamento geral da indústria. De fato, os financistas corporativos estavam menos familiarizados com os fatos tecnológicos que poderiam utilizar para baixar os custos de produção e menos capazes de confiarem na “lealdade

alugada” dos homens do domínio tecnológico (VEBLEN, 2001, p. 39-41).

Ainda assim, a combinação do contínuo aumento da população com a progressiva extensão do sistema industrial e com a prossecução do desenvolvimento tecnológico e do trabalho dos técnicos fez avançar a capacidade produtiva das indústrias. Isso implicou em ininterrupto aumento da produção industrial e do lucro líquido, “independentemente de qualquer esforço criativo” da administração financeira. Os financistas corporativos continuaram controlando a indústria, mesmo sendo leigos em relação ao seu gerenciamento e mesmo com o progressivo crescimento da sobrecarga de ineficiência (VEBLEN, 2001, p. 28).

Mas, posteriormente, houve uma inflexão, pois a recorrência ininterrupta à sabotagem e o acúmulo de ineficiência tiveram implicações: desgaste, desperdício, subutilização dos equipamentos e dos recursos humanos, enfim, “uma redução da produção abaixo das necessidades da comunidade, abaixo da capacidade produtiva do sistema industrial e abaixo do que um controle inteligente da produção teria feito comercialmente lucrativo”; o financista corporativo, “como classe”, veio a ser amplamente reconhecido, mesmo para “qualquer homem leigo”, como envolvido com “um não merecido incremento da renda”, como um “avarento engajado” (VEBLEN, 2001, p. 39-40).

Ao mesmo tempo, progressivamente a inovação industrial, a administração dos negócios e o gerenciamento eficiente e adequado da indústria, em presença dos avanços tecnológicos e da sua difusão e utilização em grande escala, presumiam a observação e a consideração dos detalhes tecnológicos por homens treinados no domínio de saberes que

faziam deles especialistas em tecnologia (VEBLEN, 2001, p. 28 e 40).

Por volta dos anos 1920, os resultados do processo de sabotagem alcançaram proporções visíveis, mesmo para pessoas não especializadas em tecnologia. Os especialistas industriais – engenheiros, químicos, mineralogistas e técnicos de todos os tipos –, desde o final do século XIX, começaram a criticar o mau gerenciamento e as negligências em relação aos equipamentos e ao progresso industrial, sem que suas recomendações tivessem sensibilizado os financistas. Segundo Veblen, esse comportamento geral dos financistas corporativos se deveu ao fato de eles terem perdido a iniciativa e a liberdade de agir neste domínio, em função da presença de um novo agente: os banqueiros investidores (VEBLEN, 2001, p. 28-29).

Financistas corporativos, engenheiros e banqueiros

Quando os resultados do processo de sabotagem alcançaram proporções visíveis, dois outros acontecimentos estavam se desdobrando e confluíam para “desarranjar o regime do financista corporativo”: os técnicos industriais progressivamente tinham multiplicado suas posições no sistema industrial, e, dentre elas, alcançaram mais postos de responsabilidade, de modo que o funcionamento do sistema dependia cada vez mais deles; os grandes interesses financeiros que davam suporte aos financistas corporativos compreenderam que as finanças das corporações podiam ser administradas melhor como uma “rotina burocrática abrangente” (VEBLEN, 2001, p. 28-29).

Eles compreenderam que os dois agentes fundamentais da “empresa corporativa de grande porte” eram os especialistas industriais e “as companhias financeiras que controlavam os fundos necessários”,

enquanto o financista corporativo “era apenas um vago intermediário entre eles”. O trabalho de administração comercial financeira, inclusive a administração do quantum de sabotagem, progressivamente tornou-se uma rotina padronizada e passou das mãos dos financistas corporativos para as mãos de um corpo burocrático de funcionários. Enfim, desde meados do século XIX, o financista corporativo foi transformado em “chefe de escritório” encarregado de “administrar a rotina” (VEBLEN, 2001, p. 26-29).

O fim dos financistas corporativos contribuiu com o início do que Veblen chamou de Era dos Banqueiros Investidores; um conjunto de casas financeiras “mais ou menos” associadas e articuladas. Elas estavam tomando conta dos bancos comerciais comuns em todo o país, a partir “do centro de crédito e controle na metrópole financeira”. E, em rede, estavam assumindo a administração das finanças corporativas (VEBLEN, 2001, p. 31).

O banqueiro investidor era um misto de corretor de papéis corporativos, segurador e financiador de empresas comerciais. Entretanto, com o crescimento das empresas corporativas em grande escala, com o gradual desenvolvimento do entendimento mútuo entre elas e com uma aliança tácita com engenheiros consultores, eles mudaram de posição e ocuparam o lugar de comando, até então dos financistas corporativos (VEBLEN, 2001, p. 41). Esses engenheiros estavam ganhando evidência em ramos industriais em que a

finança corporativa estava presente. Eles aconselhavam os banqueiros sobre o estado comercial e industrial de alguma empresa em que tinham interesse em investir ou assegurar: faziam auditorias das contas, exames das propriedades e possibilidades físicas e avalizavam as possibilidades comerciais. A partir dessas práticas, se desenvolveu um entendimento mútuo entre eles e as casas bancárias (VEBLEN, 2001, p. 41-42).

Veblen apresentou dois efeitos deste movimento de mútuo entrosamento entre as casas financeiras atuantes na indústria, e entre elas e os engenheiros consultores: a finança corporativa, finalmente, tornou-se “uma rotina burocrática ampla e padronizada” que dava conta da mútua relação entre vários negócios corporativos e que era manejada por um quadro de especialistas treinados em contabilidade; as companhias financeiras entraram em contato direto como “o quadro geral de especialistas tecnológico do sistema”, do qual a supervisão tornava-se essencial para a conduta lucrativa de empresas industriais (VEBLEN, 2001, p. 42).

Ocorreu também uma movimentação dos engenheiros. No início do século XX, os técnicos e engenheiros começaram a refletir que constituíam “o quadro indispensável de especialistas do sistema industrial”. O móvel dessa reflexão conjunta teve início nos últimos anos do século XIX, quando, primeiramente, os engenheiros consultores² e, posteriormente, no segundo decênio do século XX, os engenheiros eficientes³ começaram a

² **Consulting engineers** “are commercialized technologists, whose work it is to appraise the industrial value of any given enterprise with a view to its commercial exploitation. They are a cross between a technological specialist and a commercial agent, beset with the limitations of both and commonly not fully competent in either line. Their normal position is that of an employee

of the investment bankers, on a stipend or a retainer, and it has ordinarily been their fortune to shift over in time from a technological footing to a frankly commercial one” (VEBLEN, 2001, p. 45).

³ **Efficiency engineers** “or scientific-management experts, is somewhat similar [aos engenheiros consultores]. They too have set out

fazer frequentes avaliações e intervenções nos detalhes dos processos, da administração e dos equipamentos industriais. E, conseqüentemente, demonstraram a incompetência industrial dos seus superiores leigos em tecnologia, assim como procuraram demonstrar que eles estavam realizando seus negócios em prejuízo da indústria de modo geral (VEBLEN, 2001, 45).

Veblen descreveu a diferenciação entre os membros da “guilda informal de engenheiros”, que ocorreu no início do século XX. Havia uma geração mais velha que tinha se tornado predominantemente comercial devido às circunstâncias de sua formação. Ela tinha formado sua perspectiva predominante ao longo do aprendizado com os financistas corporativos e com os banqueiros investidores, de modo que era habilitada a perceber o sistema industrial como um dispositivo para produzir lucros. Havia uma geração mais nova que estava se debruçando sobre o mau gerenciamento e os demais problemas que então eram habituais na indústria. Ela estava firmando uma perspectiva da indústria e do sistema industrial contraposta à perspectiva comercial financeira, isto é, estava se afirmando no espaço técnico tangível do espaço dos agentes que tinham posições de comando nas indústrias. Devido aos treinamentos decisivos na “lógica da tecnologia”, no “espírito da performance tangível” estes técnicos achavam “fácil e convincente” medir os homens e as coisas em termos de sua “performance tangível”, desconsiderando a “reflexão comercial”. Eles começaram a compartilhar a compreensão de que a “engenharia começa e termina no domínio da performance tangível”, sem

relação alguma com o domínio comercial que, de quebra, “não tinha nada de melhor para contribuir com o trabalho do engenheiro do que com uma grande quantidade de retardação, rombo e fricção” (VEBLEN, 2001, p. 46-50).

Em resumo, os engenheiros da segunda geração estavam procurando se afirmar como pertencentes e preocupados com o domínio técnico/tangível, descrito como real, atual e essencial para o funcionamento adequado do sistema industrial e para o bem-estar material da comunidade. Na construção e legitimação das evidências de suas descrições, eles contavam com o reconhecimento geral – mesmo por homens não treinados no domínio tecnológico, especialmente os banqueiros aos quais estavam assessorando – de que os problemas do sistema industrial que eles estavam denotando, claramente induzidos por critérios tangíveis, eram empíricos, ilegítimos e amplamente indesejáveis. Enfim, tinham a favor deles, naquele momento, um amplo circuito que legitimava suas aferições. Por outro lado, essa geração de engenheiros, no mesmo processo, se demarcou nitidamente do financista corporativo e das suas propriedades correlatas, aos quais amplamente se atribuíam os desarranjos do sistema industrial, e às quais eles imputavam o caráter de improdutivas, fictícias e anacrônicas.

Conflito constitutivo: a lógica do sistema de preços e a lógica do sistema industrial

Duas lógicas: a do sistema de preços e a do sistema industrial. Após analisar a formação dos agentes e disposições dos dois espaços, Veblen fechou o quadro de

to appraise, exhibit, and correct the commercial short-comings of the ordinary management of those industrial establishments which they investigate, to persuade the business men in

charge how they may reason-ably come in for larger net earnings by a more closely shorn exploitation of the industrial forces at their disposal” (VEBLEN, 2001, p. 45).

análise demonstrando como as finanças, as corporações financeiras e as disposições comerciais e financeiras eram socio e logicamente pertinentes e necessárias, dadas as estruturas institucionais do contexto e os rumos da industrialização, das técnicas, da economia e da morfologia das sociedades. Um de seus objetivos era demonstrar que o bem-estar de sociedades organizadas sobre um sistema de preços, onde existem investidores e onde as indústrias são possuídas e administradas por empresários, não pode ser mantido sem alguma porção de sabotagem.

Em uma pequena digressão, vale a pena considerar que, assim, Veblen se assemelha a Weber em seu estudo sobre a bolsa de valores alemã (WEBER, 2004). Weber procurou entender e explicar que a existência de uma instituição financeira como a bolsa de valores se impunha porque estava imbricada em uma teia de determinações institucionais, políticas e materiais das sociedades modernas, industriais e nacionais. Do mesmo modo, Veblen, ao invés de se posicionar normativamente, tem uma posição analítica e, assim, consegue demonstrar que, mesmo apostando contra a sociedade, a lógica e os agentes da finança têm uma razão socio e lógica de existir, como veremos a seguir.

A prática do controle restritivo do quociente da produção era indispensável para a manutenção de um mercado lucrativo, fundamental para a prosperidade das sociedades. Com a sabotagem se mantinha o preço dos principais produtos a um nível razoável de lucratividade. E, assim, se protegiam os negócios das depressões e de seus desdobramentos maléficos; seja para a população em geral que sofreria privações, seja para parte da população

que dependia das rendas de seus investimentos (VEBLEN, 2001, p. 7-8).

Ele observou que a prosperidade contínua das sociedades organizadas sobre um sistema de preços, com investidores e com indústrias possuídas e administradas por homens de negócios, depende de doses de sabotagem. O ponto é que a indústria mecânica é “desordenadamente produtiva”. Se o sistema industrial trabalhasse em sua plena capacidade, ou conforme a capacidade passível de desenvolver, em um ponderável espaço de tempo a produção seria maior do que o mercado absorveria a um nível de preço lucrativo. Com superprodução, os requerimentos de um negócio lucrativo não seriam supridos. Logo, ocorreriam depressão nos negócios e as consequentes dificuldades para todos (VEBLEN, 2001, p. 8).

Assim, o quociente da produção, se se quer evitar a depressão nos negócios, tem que ser ajustado pelas necessidades do mercado, isto é, em razão do que o comércio da mesma renderia – maior retorno para os homens de negócios – e não em razão do que é possível segundo os recursos disponíveis ou em potencial – equipamentos, tecnologia, força de trabalho, etc. –, ou segundo as necessidades de bens e serviços da comunidade.

Por volta dos anos 1920, era impossível que todo o potencial de produção das indústrias fosse realizado plenamente, isto é, sem sabotagem. Fundamentalmente, não havia segurança de que uma grande oferta de bens e serviços seria vendida a preços que propiciariam lucros razoáveis sobre os investimentos e sobre a capitalização. Isso se devia à natureza do sistema de preços em funcionamento, do qual os homens de negócios eram criaturas e agentes e o qual não administravam

livremente. Eles estavam agindo sob os requerimentos do sistema de preços em um ambiente em que prevalecia a finança corporativa. Eles tinham que arcar com encargos indiretos e débitos fixos que imporiam a falência a seus negócios caso ocorressem decréscimos em seus ganhos líquidos (VEBLEN, 2001, p. 10-11).

De forma típica, em uma perspectiva diacrônica, podemos dizer que os lucros auferidos pelas corporações, em um momento, eram capitalizados, securitizados e rendiam a uma taxa fixa. Em consequência, o desempenho financeiro líquido das unidades das corporações, ou do conglomerado, deveria ser estável ou crescente para que ela pudesse honrar as taxas fixas. Portanto, diante desses constrangimentos, os preços deveriam ser mantidos em patamares que propiciariam a maior taxa de retorno líquido para as capitalizações. Naquele momento, o meio correntemente utilizado para manter ou melhorar os preços era a sabotagem nas principais indústrias (VEBLEN, 2001, p. 11-12).

O suprimento de bens e serviços para as pessoas tinha que atender aos requisitos dos proprietários de papéis negociáveis. Os executivos estavam diante de uma conjuntura difícil: tinham que reprimir a produção nas principais indústrias para cumprir as condições de negócio; ao mesmo tempo, tinham que aumentar a produção de bens e serviços necessários à vida das pessoas para não se exporem aos riscos de distúrbios populares (VEBLEN, 2001, p. 12-13).

Com seu diagnóstico, Veblen estava chamando a atenção para dois fatos. Primeiro, a situação de sabotagem está sempre presente no curso ordinário dos negócios, ainda que moderadamente, desde um determinado ponto na evolução do sistema industrial. Segundo,

estava denotando que, naquele momento, início do século XX, a extremidade – a magnitude e a severidade – do caso estava chamando a atenção e explicitando as contradições face as quais se encontram os homens de negócios.

Algumas conclusões

Veblen chamou a atenção para alguns fatos e modos de operar dos agentes que não são diferentes nos tempos atuais. Se colocamos suas lentes cognitivas, por um lado, podemos observar que, atualmente, empresas, possuídas ou não por bancos e outras organizações financeiras, operam a partir de uma lógica financeira. Então, poderíamos colocar questões, presentes no texto, mas que não estão em agendas de pesquisa. Um exemplo, em que medida, essas empresas, ao invés de realizarem expansões técnicas, oferecem produtos e serviços aquém do que seria possível dadas as possibilidades técnicas e as demandas dos consumidores? E outros exemplos. Se há empresas em tais condições, quais são os agentes ou trajetórias profissionais que compõem e/ou resistem a tais diretrizes? Quais são os *savoir-faire* que compõem, realizam tais diretrizes? Há outras organizações sociais – consultorias, universidades, órgãos do Estado, etc. – que constituem o espaço dessas empresas?

E, por outro lado, podemos considerar bastante sugestivas as lentes de Veblen para observar, de modo quase inédito, acontecimentos desastrosos envolvendo, direta ou indiretamente, empresas controladas por acionistas e bastante suscetíveis aos humores das bolsas de valores: o naufrágio da Plataforma P-32 da Petrobrás em 2001; o “apagão do setor elétrico” em 2001 e 2001; a crise de abastecimento de água em São Paulo, SP, em 2015; o rompimento da barragem de Fundão da empresa Samarco

Minerações em Mariana, MG, em 2015; dentre outros. Em que medida tais problemas se devem a variações climáticas, causas relacionadas à natureza ou à existência de agentes e diretrizes financeiras no comando das organizações?

É certo que antes e após esses acontecimentos não faltaram relatórios técnicos alertando para os riscos crescentes e apontando as saídas técnicas viáveis e existentes. Enfim, este texto de Veblen é um daqueles clássicos que se utiliza para observar e explicar práticas e problemas atuais. Se, conforme expusemos, a finança é contra a sociedade, isso não se dá por conta de voluntarismos. Há uma lógica social que precisa ser desvendada.

Referências

- BOLTANSKI, L. CHIAPELLO, E. **Le nouvel esprit du capitalisme**. Paris: Gallimard, 1999.
- BOURDIEU, P. Le champ économique. **Actes de la Recherche en Sciences Sociales**, n. 119, 1997.
- BOURDIEU, P. **Meditações Pascalianas**. Bertrand Brasil: Rio de Janeiro, 2001.

DAVIS, G. F. KIM, S. 2015. Financialization of the Economy. **Annual Review of Sociology**, n. 41, v. 11, 2015.

DIMAGGIO, P. J. 2001. Introduction: making sense of the contemporary firm and prefiguring its future. In: DIMAGGIO, P. 2001. **The twenty-first century firm changing economic organization in international perspective**. Princeton: Princeton Univ. Press, 2001.

DIMAGGIO, P. J. POWELL, W. W. 1991. Introduction. In: POWELL, W. W. DIMAGGIO, P. J. 1991. **The New Institutionalism in Organizational Analysis**. Chicago: Univ. Chicago Press, 1991.

EPSTEIN, G. A. **Financialization and the world economy**. Cheltenham: Edward Elgar, 2005.

FLIGSTEIN, N. **The transformation of corporate control**. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1990.

SWEDBERG, R. **Principles of economic sociology**. Princeton: Princeton Univ. Press, 2003.

VEBLEN, T. **The engineers and the price system**. Kitchener: Batoche Books, 2001.

WEBER, M. **A bolsa**. Relógio D'Água: Lisboa, PT, 2004.

Recebido em 2018-09-23
Publicado em 2018-12-06