

Instituições e Cultura: uma comparação entre o pensamento econômico de Thorstein Veblen e Pierre Bourdieu

RESUMO

Esse artigo pretende explorar elementos do pensamento econômico presente em Thorstein Veblen e Pierre Bourdieu na perspectiva de investigação da História do Pensamento Econômico. Esses dois autores, partindo de referências e campos de análise distintos, produziram em suas teorias recursos analíticos comuns que podem ser apropriados para a compreensão da influência de aspectos culturais no processo econômico, sobretudo a partir dos conceitos formulados de hábitos, instituições, lucro simbólico ou expedientes de distinção social (consumo conspícuo).

Nessa perspectiva, o artigo se propõe a realizar uma análise histórico-teórica do pensamento dos referidos autores, de forma comparada, a fim de detectar os principais pontos de contato entre ambos no tocante à compreensão das influências do valor cultural e de suas instituições nos padrões de organização econômica de uma sociedade.

ABSTRACT

This article aims to explore elements of economic thought present in Thorstein Veblen and Pierre Bourdieu in research perspective of the History of Economic Thought. These two authors, from references and distinct fields of analysis, produced in their theories common analytical capabilities that may be appropriate for understanding the influence of cultural aspects in the economic process, especially since the idea of habits, institutions, symbolic profit or social distinction expedients (conspicuous consumption).

In this perspective, the paper proposes to conduct an analysis of the historical and theoretical thinking of these authors, so compared in order to detect the main points of contact between the two rings in the understanding of the influences of cultural value and its institutions in patterns economic consumption of a society.

Palavras-chave:

História do pensamento econômico, Economia da Cultura, Institucionalismo.

Keywords:

History of Economic Thought, Cultural Economics, Institutionalism.

1. UMA EPÍGRAFE: ECONOMIA DA CULTURA, ECONOMIA INSTITUCIONAL E OS ASPECTOS SIMBÓLICOS DO CONSUMO

A verdadeira desgraça do dinheiro é que ele não respeita as hierarquias tradicionais. O mais humilde dos artesãos seria capaz de ganhar uma fortuna e começar a pavonear-se vestido de púrpura. A ordem feudal se esfacela. Porém, uma vez ganho, o dinheiro costuma procurar aquilo que supostamente não pode ser comprado. Talvez a primeira geração se contente em haver adquirido riqueza material, mas a segunda já ambiciona uma distinção que não se baseia em dinheiro, uma distinção que no passado só o berço poderia conferir. Afinal de contas, o indivíduo, até mesmo o mais rico, resiste à ideia de que seu valor possa ser quantificado em termos monetários, especialmente quando a riqueza não foi ganha por ele. Voltamos assim à convicção de Aquiles de que a individualidade humana não tem preço, e chegamos à razão de todos os esnobismos: quero ser distinguido, mas como? (PARKS, 2009, p 12)

Ao longo da história do pensamento econômico, em que pese os componentes culturais serem substantivamente representativos para as relações econômicas, não se verifica um campo abrangente de estudos em Economia da Cultura estabelecido com abordagens históricas e processuais relacionadas. Em linhas gerais, falar da abordagem econômica dos bens culturais (ou da abordagem cultural de fenômenos econômicos) é algo menos comum no que toca aos estudos acadêmicos contemporâneos da Economia. Nesse contexto, o que se distingue em geral são duas formas de tratamento do tema a partir da lógica econômica, que acabam por responder a leituras sob um prisma por um lado heterodoxo e por outro ortodoxo.

A primeira delas, propondo uma análise mais abrangente, é a que trata a cultura como substantivo. Destacam-se nesse campo as interpretações a respeito das relações entre os valores morais de uma sociedade, suas crenças, religião e formação sócio-antropológica dos elementos que estruturam mercados. Pode-se dizer inclusive que essa perspectiva permeou a Economia desde seus tempos mais remotos. De Jong (2009), por exemplo, considera como antecedentes do debate sobre Economia e Cultura as obras *A Teoria dos Sentimentos Morais* (1759) e *A Riqueza das Nações*

(1776), de Adam Smith, A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo (1905), de Max Weber e O Capital (1867), de Karl Marx. Seguramente, podemos acrescentar a estas a Teoria da Classe Ociosa (1906), de Thorstein Veblen. É uma lógica, aos olhos de hoje, se aproxima de leituras heterodoxas, na medida em que se descola dos modelos analíticos neoclássicos centrados no valor utilidade e na escolha baseada exclusivamente no cálculo utilitário individual.

A segunda delas, que trata a Economia da Cultura a partir dos bens e produtos econômicos com a particularidade de estarem ligados aos mercados de arte e cultura, pressupõe a cultura como adjetivo e em geral considera esses mercados a partir de uma perspectiva ortodoxa com foco no comportamento individual. De Jong (2009), considera essa leitura, vinculada ao hard core utilitarista¹ da Revolução Marginalista de Edgeworth, Jevons e Marshall, na tradição anglo-saxã, e às contribuições de Menger, na Escola Austríaca. Nessa visão, aspectos externos ao indivíduo não são incorporados nos modelos analíticos.

Esse artigo busca resgatar a primeira tradição referida ao analisar de forma comparada o pensamento de dois autores que assumem comumente a ideia-força da escolha econômica ser pautada pelo contexto social. Consideramos, então, que o approach teórico da Velha Economia Institucional, mais especificamente a partir da obra de Thorstein Veblen lida com o fenômeno da apropriação do valor simbólico como eixo condutor do comportamento econômico, determinando certas práticas sociais como substrato da formação de instituições. Tal apropriação é a motivação central de determinadas práticas de consumo cultural geradoras de interação e legitimação social. Por sua vez, Pierre Bourdieu define o valor simbólico como o

¹ Explicação do comportamento econômico que se fundamenta nos princípios do auto-interesse e na maximização da utilidade, em um ambiente onde as preferências do consumidor são soberanas e exercidas com completude informacional.

elemento de diferenciação presente em certas práticas de consumo, definidas em função de seu grau de legitimidade conferido pela sociedade e, a partir disso, de seu poder de distinção ou discriminação. A escolha, para o autor, depende do lucro simbólico que a decisão econômica oferece para os agentes e categorias sociais. Ao oferecer projeção social, o lucro simbólico decorrente da prática econômica cria condições para o estabelecimento de uma instituição, qual seja, aquela em que se reconhece certa decisão econômica como um signo de distinção social.

Tais caracteres figuram como o ganho individual da legitimação de um determinado status social, entendido como afirmação de certa posição de importância e poder econômico diante da sociedade. Esse ganho tem forte presença na realização de certos tipos de consumo e de ações sociais e filantrópicas pró-sociedade, com a pretensão do agente econômico de que essa ação se dê a ver, para além dos impactos financeiros do ato em si. Nisso está inserido o conceito de uma ação que implica mobilizar canais de valorização pessoal em relação à sociedade construídos pela própria sociedade. São, portanto, instituições, que justificam individual e socialmente a decisão econômica.

Há um lastro teórico prévio que considera essa aproximação. Colin Campbell (1995) considera Bourdieu como "the most important contemporary theorist of consumption proper" (p. 9). Nesse contexto, encontra similitudes analíticas importantes entre as obras *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste* (1984) e *Theory of the Leisure Class* (1899), ambas centrais na produção de Bourdieu e Veblen, respectivamente. Para Andrew Trigg (2001) tais obras representam uma consistente crítica à teoria neoclássica do consumo, rompendo a lógica da maximização estática da utilidade individual associada exclusivamente a preferências assumidas como variáveis dadas. O quadro analítico

acionado, portanto, é o de que as preferências são determinadas socialmente (por influências exógenas, portanto) a partir da posição dos indivíduos na hierarquia social.

Tal ideia-força é análoga ao trabalho de Canterbury (1999), que aplica as categorias analíticas veblenianas ao estudo de caso da obra “The GreatGatsby” (1925), de Scott Fitzgerald, que tem como argumento a ausência de cultura do novo rico ascendente Gatsby para conquistar a refinada Daisy, proveniente de uma família de riqueza estabelecida e antiga. Seria a Cultura, portanto, um elemento provedor das barreiras para a ascensão e incorporação em um novo espaço de vida social. Assim, a classe ociosa “vebleniana”², pelo consumo, aciona um capital cultural “bourdiano” como um fator chave a ser considerado no cômputo do capital cultural adquirido determinando posição distinta no quadro de vida social.

A questão central desse artigo é levantar elementos teóricos análogos de dois autores que se aproximam do tema do consumo – e seus aspectos culturais – a partir de campos distintos. Tal comparação pode oferecer insights importantes para o estudo de campos ligados à Economia da Cultura, em sua perspectiva substantiva. Sintetizando esse ponto, em análise que precede a esta em tema semelhante, Alonso (2005) indica que:

“ [...] o enfoque que registra a contribuição do consumo à estratificação e regulação social e seu reflexo em códigos culturais complexos se traduz na competição distintiva, diferenciação e ostentação (no enfoque que começa com Veblen e avança até Bourdieu através da obra de autores intermediários como Norbert Elias” (p. 21, tradução dos autores)”.

Para o autor, há uma consistente aproximação entre os dois pensadores aqui aludidos, sobretudo a partir do conceito-chave de *habitus* como um mediador da relação da classe social com os objetos, assumindo que “*se pode encontrar em Bourdieu um argumento explicativo idêntico ao formulado por Veblen: o gosto e os objetos nos quais o mesmo se materializa são uma síntese totalizante estratificação e mobilidade social*” (p. 39).

Nessa mesma linha, para Hodgson (2000):

“ a maximização não pode proporcionar por si mesma uma explicação completa da origem do comportamento que segue regras. [...] De modo que a pergunta segue aberta: de onde provém as regras de origem? Não se pode responder plenamente em termos de maximização. É necessário incluir explicações adicionais sobre a origem [*das regras*] ao menos para completar a história da maximização. Na busca dessa “causa primeira” nos vemos obrigados a considerar explicações diferentes para a maximização e para o fato de que o indivíduo confie em hábitos e regras” (tradução do autor, p. 18).

De acordo com HODGSON (2006), as instituições são sistemas duráveis de normas sociais estabelecidas e incorporadas – *embedded* – que estruturam a interação social. Nessa linha de análise, então, a linguagem, a moeda, o sistema de pesos e medidas, firmas e outras organizações, por exemplo, são instituições. Tais padrões obedecem a um movimento a partir do qual o indivíduo influencia as normas sociais, que por sua vez criam o contexto que influencia a tomada de decisões, fenômeno definido por essa escola como o processo de *causação cumulativa*. A durabilidade das instituições provém da capacidade de produzirem certa estabilidade nas expectativas em relação ao comportamento dos demais agentes. E esses referidos padrões de comportamento são transmitidos intertemporalmente a sucessivas gerações, em um circuito denominado *reconstitutedownwardcausation*. Esses elementos estão inseridos em uma conexão temporal tratada como o princípio da *causação cumulativa*, o que por

si só demarca as bases de uma teoria econômica histórica e conectada com trajetórias específicas de cada situação e momento histórico das sociedades analisadas. São protagonistas, nesse ponto, os hábitos de pensamento, conforme indicam Nelson y Sampat (2006): “os economistas institucionais, desde Veblen até Hayek e Schotter, tem definido as instituições como pautas comuns e esperadas de comportamento. E em seu conceito de instituições, Veblen inclui os “hábitos de pensamento comuns à totalidade dos homens” (p. 27).

Nessa perspectiva, a Economia pode ser entendida como parte de um todo e inserida na cultura vigente, seja ela de lucro e racionalidade, seja distributiva ou comunal. Assim, o ambiente cultural que circunda os agentes econômicos pode ser tratado como marco institucionalizante, produzindo valor e incentivos para determinado tipo de comportamento.

A idéia-força do pelo autor indica que a maximização racional-utilitarista não pode oferecer uma explicação totalizante do comportamento humano e também das instituições, impondo o que o Hodgson chama de “imperialismo da Economia Neoclássica”.

Assim, depreende-se dessas análises que a motivação para uma troca econômica é mais ampla do que os condicionantes da racionalidade típicos do pressuposto neoclássico. Os citados autores, assumem alguns pontos pontos específicos do pensamento da VEI, particularmente do que foi produzido por Thorstein Veblen assim como do pensamento estruturalista de Pierre Bourdieu, os quais inspiram a análise comparada desses dois autores à luz de pensamento econômico que esse artigo propõe nos tópicos seguintes.

2. INSTINTOS, HÁBITOS E CONSUMO CONSPÍCUO NA VELHA ECONOMIA INSTITUCIONAL DE THORSTEIN VEBLEN

Veblen pode ser considerado o fundador e inspirador da corrente teórica da Economia conhecida por Velha Economia Institucional (VEI). O autor teve a companhia de mais economistas que continuaram esse enfoque, contribuindo para certa consolidação desse campo de análise na primeira metade do século XX, em especial John Commons (1862-1945) e Wesley Mitchell (1874-1948). Esse corpo teórico foi retomado de forma mais regular somente a partir da década de 1970³.

Sob ótica semelhante, um dos autores mais relevantes para o lastro teórico da agenda de pesquisa heterodoxa em Economia da Cultura é Pierre Bourdieu. Em seu trabalho sobre as facetas econômicas dos bens simbólicos são centrais as concepções de espaço social, capital cultural, lucro simbólico e habitus. Interessa-nos acionar esses elementos inseridos no campo econômico, na perspectiva das escolhas dos agentes individuais submetidas ao meio social.

A estrutura teórica basilar da VEI coloca em evidência determinados aspectos exteriores ao indivíduo que interferem em aspectos econômicos e sociais. O núcleo duro da análise assume as instituições como hábitos e regras formais e informais em uma perspectiva evolucionária, a partir do suposto de que a análise econômica opera não como uma regra geral simplificada em equilíbrio estático, mas como um todo orgânico em constante transformação.

³Por exemplo, Clarence Ayres (1891-1972), John Kenneth Galbraith (1908-2006), Warren Samuels (1933-2011) e Geoffrey Hodgson (1946 -), entre outros não menos relevantes.

Para o autor, “ação instintiva é teleológica, consciente então, e o alcance teleológico e visado de cada propensão instintiva difere caracteristicamente de todo o resto” (VEBLEN, 1983 p. 3). Ressalte-se que na concepção vebleniana há uma coatução na tomada de decisões entre tropismos (ações irrefletidas e inconscientes) e sentido teleológico. Ambos, em menor ou maior grau, pendendo para um lado ou para outro, compõem os hábitos de pensamento, que são formados a partir da adição entre instintos e condicionantes sociais que influenciam a tomada de decisões, necessariamente adquiridos do passado. Para Veblen (1983):

O conjunto de caminhos disponíveis para a escolha e atribuição de valor a qualquer tipo de comportamento, é, substancialmente, uma questão das tradições do passado, um legado de hábitos de pensamento acumulados através da experiência de gerações passadas. (p. 7, tradução nossa, 1989).⁴

Os instintos aparecem então como propensões inatas da natureza humana que acabam por definir as finalidades do comportamento, influenciado por um caractere teleológico, dado que almeja um fim de forma relativamente consciente. Para o autor, quem faz a compensação entre esses dois extremos – demandas sociais em relação às inclinações instintivas – é a inteligência humana, interferindo de forma reflexiva na execução do que é inato, instintivo. Assim, há uma mediação feita pela racionalidade entre a ação tropismática e as ações teleológicas.

Para o autor, duas condições são evidenciadas nos instintos: por um lado, uma relativa estabilidade, e por outro, uma não-determinação. Os componentes de imutabilidade (relativa estabilidade) estão associados aos elementos de comportamento presentes intertemporalmente na humanidade. Porém, essas propensões de comportamento adaptam-se a parâmetros e demandas sociais, sendo determinadas a

⁴ Do original: “*This apparatus of ways and means available for the pursuit of whatever may be worth seeking is, substantially all, a matter of tradition out of the past, a legacy of habits of thought accumulated through the experience of past generations.*”

partir das instituições presentes e passadas e ao mesmo tempo determinante das futuras, reforçando o caráter evolucionário. Essa propriedade confere aos instintos a condição de não- determinação.

VEBLEN (1983) avança na questão:

As formas usuais de fazer e pensar não apenas se convertem em hábitos correntes, mas também vêm a ser sancionadas por convenções sociais, tornando-se aceitáveis e dando origem a princípios de conduta⁵ (tradução nossa, p. 7).

Nessa leitura, a realização dos fins como objetivos atávicos depende então das convenções sociais incorporadas como hábitos de pensamento. As normas decorrentes são fruto da normalização desses hábitos de pensamento, os quais, por sua vez, provêm das inclinações instintivas associadas a um nível específico de reflexão.

Uma boa síntese do conceito de instintos é que os mesmos são influenciados por tropismos e pela teleologia, sendo esta mediada pelas normas sociais. Individualmente, as forças fisiológicas atraem o comportamento para um tipo de padrão irrefletido, mas que depende do todo social, que o influencia pelas normas que pautam os hábitos. Assim, o ambiente institucional e a evolução condicionam a execução e a transmissão dos padrões comportamentais do homo oeconomicus.

Veblen traz contribuições relevantes para a teoria econômica evolucionária. Em seu artigo de 1898, *Why economics is not an evolutionary Science?*, podem ser encontrados alguns elementos de sua produção acadêmica basilar para a Economia Institucional. Em especial, a observação da dimensão coletiva da interdependência social e cultural como fundamento da tomada de decisões e a cumulatividade entre presente e passado, a partir da qual o presente tem o poder de transferir seus valores

⁵ Do original: “*The accustomed ways of doing and thinking not only become an habitual matter of course, easy and obvious, but they come likewise to be sanctioned by social convention, and so become right and proper and give rise to principles of conduct.*” (p. 7)

para o futuro, moldando-o em um ciclo de relações intertemporais que têm influência no comportamento humano.

O caráter evolucionário, nesse sentido, está na propriedade dos hábitos instalados e da cultura oferecerem um tipo leitura da realidade (assim como para os genes da biologia, uma forma de seleção para a evolução), que é fruto da acumulação entre os elementos colhidos no seu tempo e na trajetória passada. Nesse circuito, as instituições sociais e culturais importam de forma definitiva para a compreensão dos padrões de comportamento, que são dinâmicos, em virtude de sua adequação a esse movimento. Partindo do princípio de que cada indivíduo é uma instituição e o somatório destas individualidades regula a vida social, a mudança institucional pode ser encarada tal qual a seleção natural, com todas as resistências à mudança e alta dependência do passado, definindo a trajetória institucional de uma sociedade.

Nesse sentido, para Conceição (2002),

[...] o que torna os institucionalistas evolucionários é a negação de pensar a economia em torno da noção de equilíbrio ou ajustamento marginal, reiterando a importância do processo de mudança e transformação. (p. 125)

As categorias de análise acionadas pela análise vebleniana precedem o que é assumido pela teoria econômica neoclássica como paradigma comportamental do homo oeconomicus. Sob a ótica de Thorstein Veblen, a racionalidade medida pela tomada de decisões consistentes com as preferências (função utilidade), configura-se apenas em um caminho instrumental que se propõe racionalista, mas não é o que explica a ação racional. Essa explicação, para o autor, é dada pelos elementos que submetem os agentes ao entorno social convertidos em instituições.

Para a VEI, as instituições são estabelecidas a partir das normas, valores sociais, regras e cultura de uma sociedade, sendo esses elementos os condicionantes

mais representativos da tomada de decisões. Nessas circunstâncias, o agente individual toma decisões pautado por seus instintos expostos aos estímulos e limitações externos, sendo estes condicionados pelas circunstâncias institucionais aqui assumidas como valores culturais. Cultura, nesse sentido, compreendida como crenças, valores, símbolos e padrões de comportamento que evoluem e são transmitidos de forma intertemporal.

Esses elementos estão inseridos em uma conexão temporal tratada como o princípio da causação cumulativa, que pode ser explicado como o acúmulo de parâmetros de decisões socialmente enraizados e acumulados pelo indivíduo ao longo de sua trajetória histórica e que são acionados na tomada de decisão, o que por si só demarca as bases de uma teoria econômica histórica e conectada com trajetórias específicas de cada situação e momento histórico das sociedades analisadas. Nessa perspectiva, a Economia pode ser entendida como parte de um todo e inserida na cultura vigente, seja ela de lucro e racionalidade, seja distributiva ou comunal. Assim, o ambiente cultural que circunda os agentes econômicos pode ser tratado como marco institucionalizante, produzindo valor e incentivos para determinado tipo de comportamento.

No campo da formação de valor a partir do consumo cultural, Veblen identifica o processo de transformação institucional no cerne do que tratou como classe ociosa. Em sua obra *A Teoria da Classe Ociosa: um estudo econômico das instituições*, publicada originalmente em 1899, o autor atribui o surgimento dessa classe ao período de transição entre a selvageria e a barbárie social na história da humanidade. Trata-se de dois estágios evolutivos da sociedade – selvageria e barbárie – caracterizados pela forma de organização social em relação à propriedade e ao trabalho. Esses dois elementos definem três etapas no âmbito da evolução histórica: a) estágio predatório: demarcado pela ausência da propriedade e divisão do trabalho determinada pelo sexo,

constituindo a selvageria; b) estágio quase-predatório: institui-se a propriedade, e a divisão do trabalho é dada pelas classes sociais, constituindo a barbárie; c) etapa pacífica: propriedade garantida e trabalho assalariado, a partir do que é formado o capitalismo.

Na etapa da barbárie, com a subsistência já garantida a partir do aparecimento da propriedade, articulam-se os instrumentos para a existência de uma classe ociosa, liberada das atividades produtivas de necessidade imediata. Os demais agentes econômicos que não possuíam essa condição passaram a almejar o pertencimento a essa categoria. O sentimento geral, segundo Veblen, é o da emulação, expresso no consumo de bens com a finalidade de se projetar em relação a outros grupos e de se afirmar em relação ao seu próprio. Para tanto, a existência da classe ociosa traz como desdobramento o ócio (ou consumo) conspícuo, no qual o tempo livre é apreciado nele mesmo, desconectado de atividades industriais (ou produtivas do ponto de vista econômico em sentido amplo). Ou seja, desfrutando dessas duas condições, o agente econômico sinaliza a seus pares que possui tempo disponível alocado nas atividades não-industriais, tais como a erudição, boas maneiras e práticas artísticas-culturais.

Nesse contexto, o autor indica a existência de alguns tipos específicos de instintos verificáveis ao longo da história da humanidade, entre eles o de produção, existente no período da selvageria, no qual a organização social em grupos pequenos e sedentários fez com que aquele indivíduo que produzisse um trabalho eficaz tendesse a se projetar em relação ao grupo; o de inclinação paternal, associado à tendência do homem a se preocupar com seus descendentes; a curiosidade vã, instinto de busca do conhecimento nele mesmo; e o instinto predatório, em que a competição se estabelece como eixo. Os instintos predatórios são os que reputamos mais relevantes para esse

trabalho, pois é nessa esfera que aparecem os valores de diferenciação e competição simbólica.

A partir do momento da história da humanidade em que o excedente econômico passa a existir e a propriedade privada começa a se configurar, os esforços produtivos, após obterem a satisfação das necessidades básicas, são direcionados para a emulação não-produtiva e competição. Veblen (1983) entende a emulação e o instinto de autopreservação como as características econômicas mais fortes e persistentes. Podemos definir emulação como a atitude de um indivíduo em se projetar por algum gesto (ou consumo) com o objetivo de ser mais estimado e reconhecido coletivamente em relação aos outros membros de uma comunidade.

Sobretudo, aparece um signo de diferenciação a partir de uma separação das funções da sociedade, e uma classe – chamada pelo autor de ociosa – passa a ser caracterizada pela distinção através do consumo conspícuo de esporte, arte, reuniões sociais, vestuário, arquitetura, armas, jogos, danças, entre outras atividades “não-produtivas”, dado que “para o homem ocioso, o consumo conspícuo de bens valiosos é um instrumento de respeitabilidade” (VEBLEN, 1983, p. 38).

Esses elementos de distinção, reunidos, são valorizados na medida em que os hábitos de pensamento os distinguem como uma prática superior. O conceito de hábito é trabalhado por Veblen como um recurso explicativo acerca de como o processo de institucionalização de práticas específicas é deflagrado. Os hábitos de vida são consolidados pelos padrões de conduta da vida em sociedade, os quais, ao serem repetidos ou transferidos intergeracionalmente, se convertem em instituições que orientam as normas sociais. Vale ressaltar o caráter cumulativo que Veblen confere aos hábitos, incorporando a noção de transferência entre gerações e da importância da história, da educação, treinamento e tradição. Para Veblen:

Cumulativamente, portanto, o hábito cria usos, costumes, convenções, preconceções, compõe princípios de conduta que fluem somente de modo indireto para a predisposição nativa da raça (VEBLEN, 1989, p. 38-9).

A partir dessa definição, pode-se considerar os hábitos como predisposições para dar determinadas respostas a situações específicas. Essas inclinações são adquiridas a partir de padrões de repetição, que consistem em converter hábitos de vida em hábitos de pensamento, os quais são formas de condicionamento mais profundas, dado que se descolam da esfera da prática cotidiana para um condicionamento dos processos reflexivos, pautados por normas sociais enraizadas.

As normas sociais têm o poder de estabelecer sistemas de valores, visão de mundo e estratégias de comportamento. Esses fenômenos, produtos de hábitos de pensamento compartilhados por uma sociedade, definem as instituições. Estas têm um inevitável caráter coletivo, pois são decorrentes de práticas sociais e, ao mesmo tempo, balizadoras do comportamento.

O conceito de instituições para a VEI corresponde, em linhas gerais, aos hábitos e regras de conduta (normas sociais) assumidos pela sociedade como expressão dos padrões de comportamento individuais (hábitos de pensamento) dentro do contexto de um todo social que ao mesmo tempo estrutura e é estruturado pelas instituições (hábitos de vida). Tal definição é um recurso analítico específico e funcional. Específico, na medida das heterogeneidades internas da análise institucional que dificultam a demarcação de um conceito universalmente aceito, e funcional, pois tem condições de ser apropriado como uma ferramenta de análise acionada nos mais diversos campos da ação econômica.

Esses conceitos instrumentais são de grande valia para o tratamento do valor instalado nos bens culturais, em especial para compreender elementos ligados ao valor

simbólico dos bens culturalmente relevantes para um determinado grupo social. No tópico posterior, serão analisados alguns instrumentais teóricos selecionados da obra de Pierre Bourdieu acerca do consumo e práticas culturais no campo econômico, os quais reputa-se dialogar de forma instrumentalmente válida com as categorias veblenianas na construção dos referenciais teóricos sobre o fenômeno de que trata essa tese.

3. HABITUS, ESPAÇO SOCIAL E DISTINÇÃO NA SOCIOLOGIA DA CULTURA DE PIERRE BOURDIEU

Pierre Bourdieu possui como linha central de análise nos mais diversos objetos o conceito de campo, que pode ser definido como uma forma particular de espaço social que engloba indivíduos, grupos e instituições, tais como o campo artístico, econômico, jurídico, etc. De acordo com Bourdieu (1996), “a evolução da sociedade tende a fazer com que surjam universos (que chamo de campos) que têm leis próprias e são autônomos”. A diferenciação, segundo o autor, se processa no interior de cada campo e nas zonas de interação entre eles:

A teoria do processo de diferenciação e de autonomia dos universos sociais com leis fundamentais diferentes leva à explosão da noção de interesse; há tantas formas de libido, tantos tipos de interesse, quanto há campos. Cada campo, ao se produzir, produz uma forma de interesse que, do ponto de vista de um outro campo, pode parecer desinteresse (ou absurdo, falta de realismo, loucura, etc). (BOURDIEU, 1996, p. 149)

Nessa conjuntura, a serviço das formas de comportamento adjacentes a um modo de agir dentro de um campo específico, o valor simbólico prepondera como centro desses interesses. Bourdieu (1996) define então o capital simbólico como qualquer tipo de capital, seja ele econômico, cultural ou social, que é percebido a partir

de esquemas classificatórios cognitivos, formados pela distribuição do capital no campo específico. Para o autor:

[...] o capital simbólico que faz com que reverenciemos Luís XV [...], só existe na medida em que todas as pequenas diferenças, as marcas sutis de distinção na etiqueta e nos níveis sociais, nas práticas e nas vestimentas, tudo o que compõe a vida na corte, sejam percebidas pelas pessoas que conhecem e reconhecem na prática (que incorporaram) um princípio de diferenciação que lhes permite reconhecer todas essas diferenças e atribuir-lhes valor. (p. 150)

O campo se inscreve em um processo de constante reprodução ou transformação a partir de disputas sobre os tipos de capital existentes de forma predominante. Para Bourdieu, esses tipos de capital são, principalmente, o capital econômico e o capital cultural, como elementos de diferenciação. Em determinado espaço social, a diferença se dá a partir das posses desses capitais em duas dimensões: o volume global de posse do capital dos dois tipos e o peso relativo de cada um na soma do capital total. Essa disputa se dá no contexto de um espaço social.

O espaço social ou simbólico pode ser definido como um conjunto de posições sociais vinculado, por uma relação de homologia⁶, a um conjunto de atividades (prática de futebol ou piano, por exemplo) ou de bens (casa de veraneio ou comprar telas de pintores, por exemplo). No espaço social, os agentes são distribuídos de acordo com os princípios da diferenciação. Tais princípios giram em torno do capital econômico e do capital cultural que cada um dos indivíduos detém. A soma desses dois tipos resulta no capital global existente no espaço social. Haverá sempre agentes detentores de maior ou menor capital global. Mesmo aqueles que detenham um capital global equivalente podem diferir quanto a sua composição. Alguns podem deter uma maior quantidade de capital econômico em detrimento de capital cultural e vice-versa.

⁶ O autor recorre ao conceito biológico de homologia, que significa o estudo das semelhanças existentes entre estruturas de diferentes organismos.

Esse é o caso, por exemplo, da dicotomia entre professores universitários e pequenos empresários. Ambos são detentores de um volume semelhante de capital global, no entanto os primeiros possuem mais capital cultural, e os outros, mais capital econômico, ocupando um espaço de posições sociais distinto pela composição interna desses capitais.

O espaço de posições sociais se define pelo sistema de separações diferenciais que definem posições relativas no espaço social (sistema do capital econômico e sistema do capital cultural). Em virtude disso, sua formação é dada a partir de posições de composição de capital estruturalmente distintas dentro desse sistema.

No entendimento do autor, para cada classe de posições existe uma correspondente classe de habitus (ou de gostos e práticas) produzidos pelos condicionamentos sociais associados à posição ocupada pelo agente. Assim, uma determinada classe de posição terá um habitus específico, que será um conjunto de bens, propriedades ou práticas vinculadas entre si por uma afinidade de estilo.

O habitus pode então ser definido como a unidade de estilo que vincula as práticas e os bens de um agente singular ou de uma classe de agentes. Dessa forma, é uma “estrutura estruturante que organiza as práticas e as percepções das práticas” (BOURDIEU, 2007a , p. 164). São ao mesmo tempo elementos materiais de diferenciação e a justificativa desta, a partir de práticas, que respondem à sua composição passada projetada no presente. Assim, duas capacidades o definem: a) produzir práticas e obras que podem ser classificadas objetivamente e b) diferenciar e apreciar essas práticas pela formação do gosto, ou seja, a produção de julgamentos. Da soma dessas duas propriedades, forma-se o que o autor trata como o espaço social dos estilos de vida. Para Bourdieu (2007b):

Necessidade incorporada, convertida em disposição geradora de práticas sensatas [...] o habitus [...] é o que faz com que o

conjunto das práticas de um agente – ou do conjunto dos agentes que são o produto de condições semelhantes – seja sistemático por ser o produto da aplicação de esquemas idênticos. (p. 163)

O produto desses esquemas de comportamento pode ser definido como o estilo de vida, que é o sistema de sinais socialmente qualificados dentro de um espaço social. Um agente econômico que habita (em termos sociais) no entorno de certo espaço social está predisposto à aproximação. Pessoas inscritas em um setor restrito deste espaço serão mais próximas (devido aos gostos e às propriedades). Para Pierre Bourdieu, no entanto, isso não significa dizer que elas constituam uma classe no sentido de um grupo social mobilizado por objetos comuns, mas sim pessoas com estilos de vida semelhantes coexistindo no mesmo espaço social.

O habitus não é tropismático (aos moldes dos instintos biológicos), tratando-se de uma ação espontânea e limitada. Para Bourdieu, ele é “uma reação inteligente a aspectos ativamente selecionados do real” e tem um caráter histórico, pois “ele é a inércia, rastro de sua trajetória passada”, além de ser “uma ação ao mesmo tempo determinada e espontânea, determinada por estímulos convencionais e condicionais” (1997, p.63).

A partir dos três conceitos instrumentais aqui apresentados é possível perceber que a dinâmica colocada na relação entre espaço social, habitus e capital cultural se aproximam na construção de uma teoria econômica na visão dos dois autores aqui estudados. Tais similitudes são exploradas nesse trabalho de forma instrumental e esse encontro é mediado a fim de uma associação cuidadosa de elementos específicos de dois corpos teóricos distintos serão tratados no tópico que segue.

4. UMA VISÃO INTEGRADA INSTRUMENTAL: DA ECONOMIA INSTITUCIONAL DE VEBLÉN À ECONOMIA DAS TROCAS SIMBÓLICAS DE PIERRE BOURDIEU

Nos tópicos anteriores, foram apresentados alguns recursos analíticos selecionados de Thorstein Veblen – instintos, hábitos e consumo conspícuo – e de Pierre Bourdieu – campo, espaço social, habitus e capital cultural. Assume-se que uma aproximação dessas categorias analíticas dos dois autores citados, colhidas com foco no objeto de estudo, pode formar uma justificativa teórica eficiente para uma aproximação das teorias aqui estudadas. Por óbvio que se trata de duas obras amplas e que acionam recursos explicativos em campos distintos, mas é perceptível uma linha precisa de associação de alguns instrumentais e conceitos que podem ser aproximados a bem de formar uma explicação comum.

Conceição (2002), ao enumerar elementos que integram o corpo do conhecimento institucionalista, sintetiza o core analítico que subsidia essa tarefa:

[...] a “teoria do valor” dos institucionalistas não se preocupa com os preços relativos das mercadorias, mas com o processo pelo qual os valores se incorporam e se projetam nas instituições, estruturas e comportamentos sociais; a cultura tem um papel dual no processo da “causação cumulativa” ou co-evolução, porque é produto da contínua interdependência entre indivíduos e subgrupos; [...] e os institucionalistas são holísticos, permitindo o recurso a outras disciplinas, o que torna seu objeto de estudo econômico, necessariamente, multidisciplinar. (p. 127)

A posição crítica em relação ao individualismo metodológico e ao atomismo dos pressupostos da Economia pode ser considerado o ponto inicial de aproximação entre o tratamento do pensamento econômico de Pierre Bourdieu e o institucionalismo de Thorstein Veblen. Há uma concepção comum a ambos os autores acerca do

ambiente – campo – em que se processam as relações econômicas e no qual as forças sociais operam na criação de valores simbólicos que afetam o real.

A perspectiva de como os valores se projetam nas instituições está presente na Economia desde as mais antigas formas de civilização. As trocas em mercados são realizadas entre agentes envolvendo tanto elementos econômicos racionais quanto valores simbólicos intrínsecos aos bens e neles impressos através de hábitos, formas de consumo ou símbolos sociais dessa prática. Esses elementos condicionam tendências comportamentais e transferem sua teia de significados às gerações futuras.

Para essa problematização, é relevante a análise de Mauss (1999), que analisa os aspectos mais importantes das trocas estudando as instituições que governam os agrupamentos humanos ainda em estágios primitivos de desenvolvimento. O modelo de trocas descrito pelo autor, o potlatch, cerimônia de nativos da Melanésia, é um exemplo: quando um clã entrega um presente a outro, o recebedor contrai uma dívida e deve retribuir com um presente de valor superior. Todavia, não é possível reduzir essa instituição a um fenômeno exclusivamente econômico, visto que interfere em todas as esferas sociais, tais como a religiosa, política, artística e jurídica. O potlatch pode ser considerado uma forma de contrato primitivo que revela padrões de hábitos fortemente desenhados na expectativa *facio ut facias*⁷ que tem a ver com o desejo de diferenciação e competição e não necessariamente com a racionalidade inscrita na proposição da lógica de vantagens econômicas.

Para Veblen:

Os divertimentos custosos, tais como o potlatch [...] são especialmente próprios para tal fim. O rival, com o qual quer o dono da festa instituir uma comparação de opulência, é usado desse modo como um meio para aquele fim; convidado pelo dono da casa, o convidado consome vicariamente por seu anfitrião, servindo ao mesmo tempo de testemunha do consumo

⁷ Faço para que faças.

de bens valiosos a que o anfitrião tem acesso e não pode consumir sozinho, e presenciando todo o seu refinamento social. (VEBLEN, 1983, p. 38)

A abordagem de Marcel Mauss sinaliza a importância dos elementos simbólicos envolvidos em trocas que, à primeira vista, parecem puramente econômicas. Esse aspecto simbólico torna-se consideravelmente mais importante e notável quando assumimos que a escolha do agente econômico não reflete, obrigatoriamente, o cálculo computacional-racionalista da tomada de decisão.

O centro das teorias aqui comparadas é o de que hábitos mentais tendem a estabelecer uma valoração por signos de distinção. Portanto, a escolha está conectada com essa inspiração de ganhos simbólicos da diferenciação para além da racionalidade utilitarista. Essa abordagem está na essência da crítica de Bourdieu e Veblen à teoria Neoclássica, em um recorte específico do entendimento do campo econômico por ambos os autores.

Em sua análise sobre o campo econômico, Pierre Bourdieu considera os padrões de determinação dos princípios racionais parametrizados do homo oeconomicus uma espécie criação autorrealizável, refém da scholasticfallacy, ou seja, de um “erro intelectualista [...] pelo qual o cientista coloca na cabeça dos agentes por ele estudados [...] as construções teóricas que teve que elaborar para a compreensão de suas práticas⁸” (BOURDIEU, 1997, p. 61-62, tradução nossa). Bourdieu, assim como Veblen, tece uma crítica à abordagem ortodoxa da Economia, argumentando que os pressupostos da racionalidade considerados pela ortodoxia econômica como ex-ante são uma construção social dependente dos processos históricos e presentes dentro do contexto de vida dos agentes. Pierre Bourdieu entende por inadequada uma análise que

⁸ Do original: “...laquelle le savant place dans la tête des agents qu'il étudie, ménagères ou ménages, entreprises ou entrepreneurs, etc., les considérations et les constructions théoriques qu'il a dû élaborer pour rendre compte de leurs pratiques” (BOURDIEU, 1997, p. 61-62)

se abstenha de compreender a gênese do campo econômico a partir da história do processo de diferenciação e autonomização dos agentes que o constituem. O autor critica a aceção da economia na leitura neoclássica como esfera que obedece às suas próprias leis dotadas de um tipo próprio de racionalidade.

Thorstein Veblen tem boa parte do substrato de sua teoria fundado no rompimento com os pressupostos neoclássicos, tais como a oposição à visão do indivíduo como um maximizador e com capacidade computacional constantemente acionada para a tomada de decisões; a crítica ao utilitarismo-hedonista, que atribui ao homem uma postura individualista e socialmente passiva; a crítica à ideia dos pressupostos da tomada de decisões racionais como mapa da conduta humana. Conceição (2002) sintetiza esse approach:

Para os institucionalistas, a principal falha do pensamento neoclássico está no “individualismo metodológico”, que consiste em tratar indivíduos como independentes, auto-subsistentes, com suas preferências dadas, enquanto que, em realidade, os indivíduos são cultural e mutuamente interdependentes, o que implica analisar o mercado do ponto de vista do “coletivismo metodológico”. (p. 126).

Assim, depreende-se dessa análise que a motivação para uma troca econômica é mais ampla do que os condicionantes da racionalidade típicos do pressuposto neoclássico. Dentro dessa perspectiva, o conceito de habitus é instrumentalmente importante, pois permite um rompimento com a lógica cartesiana contida nos pressupostos tradicionais da decisão racional. A formação do sistema de preferências é fruto da trajetória histórica, ou seja, “o habitus é subjetividade socializada, transcendental histórico, cujas categorias de percepção e de apreciação (os sistemas de

preferência) são o produto da história coletiva e individual”⁹ (BOURDIEU, 1997, p. 62, tradução nossa).

No caso dos bens culturais, é perceptível uma valoração ex-ante do processo de consumo, particularmente pela vinculação do valor econômico dos bens culturais a um processo histórico de validação social da importância desses bens e também uma valoração ex-post pela experimentação e formação do hábito. Isso gera uma racionalidade particular, que segundo Maurice Godelier pode ser dividida em dois tipos: uma intencional, expressa pelos indivíduos; outra não-intencional, relativa aos sistemas e ao espaço de convívio.

Para Godelier (1979), o princípio da racionalidade seria para o mainstream “um dado invariável da natureza humana, como um fato cotidiano e banal de experiência que remete a um a priori não-histórico” (p. 73). Essa racionalidade proposta para o sistema econômico capitalista é limitada, sobretudo porque em termos teóricos opera em um contexto de maximização específica e unidirecional.

Os incentivos acionados para decisão do agente econômico partem, então, de duas forças que se coadunam para a tomada de decisões: uma emana explicitamente das preferências dos próprios indivíduos (instintos de Veblen ou habitus em Bourdieu), enquanto a outra surge implicitamente da natureza da estrutura social. Esta, submetida à legitimação institucional de um expediente de distinção.

O citado signo de diferenciação, para VEBLEN (1983), identifica no comportamento humano uma herança imediata do passado bárbaro, em que a finalidade última seria a aquisição de bens sem ter por intermediário o trabalho. No passado bárbaro, a indicação disso era a força e no presente a riqueza ou poder social:

⁹ Do original: « *L'habitus est subjectivité socialisée, transcendental historique dont les catégories de perception et d'appréciation (les systèmes de préférence) sont le produit de l'histoire collective et individuelle.* » (p. 62).

A fim de ficar bem aos olhos da comunidade, é necessário atingir um certo e indefinido padrão convencional de riqueza, tal como no estágio predatório primitivo era necessário ao homem bárbaro atingir o padrão de força física e habilidade com as armas de sua tribo. (p. 25)

Segundo o autor, há o fato evidente de que a acumulação de bens em geral vai além da medida racional de necessidades, fazendo com que a irracionalidade primitiva seja mais presente no comportamento humano do que padrões de racionalidade pré-concebidos na definição do homo oeconomicus. Para Veblen (1983), no decorrer da evolução cultural da humanidade, o aparecimento da classe ociosa se dá de forma simultânea ao surgimento da propriedade privada, e ambas são resultantes do mesmo grupo de forças econômicas e vinculadas a um forte sentido de distinção, pois:

O motivo que está na raiz da propriedade é a emulação; e o mesmo motivo de emulação continua ativo no desenvolvimento posterior da instituição cujo surgimento ela tem propiciado, assim como no desenvolvimento de todos esses traços da estrutura social aos quais esta instituição de propriedade atinge (p. 25).

Dessa forma, a sociedade pecuniária tem na emulação a instituição determinante no âmbito dos esforços produtivos. Por óbvio, a produção voltada para a subsistência persiste, mas tudo o que excede esse nível é objeto de emulação a partir do modelo de vida e padrões de consumo formados socialmente. Essa tipificação do ato de consumir forma a categoria vebleniana do consumo conspícuo como consequência do ócio conspícuo, no sentido de radicalização da sinalização emulativa de que aquele agente econômico é diferente, superior. Assim, para o autor, a serviço da comparação entre os agentes econômicos, a prática de esportes, religião e consumo de arte tornam-se tão relevantes quanto as guerras e a eficiência produtiva.

O fenômeno da emulação se dá dentro de certo espaço social, nos campos de força nos quais os agentes se enfrentam com meios e fins diferenciados conforme sua posição¹⁰ nesse campo. Essas disputas contribuem para a conservação ou para a transformação da estrutura, dentro do que Bourdieu (2007b) chamou de efeito de clube: ao penetrar em determinado espaço, os indivíduos devem cumprir as condições que ele exige de seus ocupantes, quase sempre associadas à posse de capital, em suas variadas espécies. O autor sintetiza:

Eles [os espaços] proporcionam capital social e capital simbólico, pelo efeito de clube que resulta da associação durável de pessoas e de coisas que, sendo diferentes da grande maioria, têm em comum não serem comuns, isto é, na medida em que elas excluem, em direito, todos os que não apresentam todas as propriedades desejadas ou que apresentam uma (pelo menos) das propriedades indesejadas (BOURDIEU, 2007b, p. 165).

Nesse quesito, aparece o que é conhecido como capital cultural como requisito para adentrar em determinados espaços. Para Bourdieu, “pode ser a posse de certo capital cultural, cuja ausência pode impedir a apropriação real dos bens ditos públicos¹¹ ou a própria intenção de se apropriar deles.” (BOURDIEU, 2007b). Portanto, o efeito de clube e a dimensão da emulação nos auxiliam a compreender o gesto do consumo econômico a partir do qual se evidencia um estímulo que justifica um ato dentro de um paradigma racional tipicamente cultural.

¹⁰ Em termos da composição de seu capital total (cultural e econômico) e suas disputas.

¹¹ Bens públicos no sentido sociológico (bens de informação social), e não no sentido estrito econômico (indivisíveis e não excludentes).

5. ALGUNS ELEMENTOS CONCLUSIVOS

As linhas gerais adotadas para a análise dos autores aqui comparados denotam uma aproximação bastante consistente que, com foco específico em colher subsídios para essa comparação, entendemos que podem estar de forma sintética articuladas da forma como mostra a tabela que segue:

(Tabela 1)

Diante dessa conformação analítica, entendemos que elementos selecionados da obra dos dois autores comparados oferecem margens relevantes para alguns subsídios teóricos de relevo para a teoria econômica do consumo. As práticas econômicas, sem dúvida, necessitam do entorno social em que se processam para sua efetivação. Há uma valoração ex-post que quer nos parecer relevante para a valoração ex-ante de posicionamentos assumidos pelo agente. Essa valoração (tanto por quem o pratica quanto por quem valoriza a prática) se dá a partir do sentimento de emulação na busca da distinção dentro de certos espaços de relações sociais, tanto internamente ao espaço social, em relação aos agentes que coexistem nele, quanto externamente em relação aos agentes que não habitam o mesmo espaço social.

O que se propôs nesse artigo é uma justaposição teórica, levada a termo coma aproximação instrumental de dois autores que guardam relevo para o pensamento econômico. Em que pese esse resgate ser inicial e obviamente eivado de limitações metodológicas, é perceptível que uma retomada desse tipo de análise é coerente com a necessidade contemporânea de resgate de elementos imprescindíveis à compreensão de

processos econômicos que impactam o bem-estar por muitas vezes estão descolados dos paradigmas que se entendem como centrais da teoria econômica.

Assim, a materialização do gosto nas decisões econômicas na esfera do consumo pode ser apreendida por uma análise estrutural e institucionalista do consumo a partir dos dois autores aqui revisitados. Por óbvio, ressalta-se que trata-se de uma coleta de pontos específicos em duas teorias amplas, o que submete essa análise a tal limitação.

De toda forma, revela-se a importância da formação de valor na esfera do consumo de forma descolada dos preceitos utilitários neoclássicos da racionalidade estrita. Esses conceitos instrumentais são de grande valia para o tratamento do valor instalado nos bens culturais, em especial para compreender elementos ligados ao valor simbólico dos bens culturalmente relevantes para um determinado grupo social a partir do consumo e das práticas culturais do campo econômico.

BIBLIOGRAFIA

Alonso, Luis Henrique. 2005. El estructuralismo genético y los estilos de vida: consumo, distinción y capital simbólico en la obra de Pierre Bourdieu. La era del consumo. Madrid, siglo XXI.

Bourdieu, Pierre. 1996. Le champ économique, Actes de la recherche en sciences sociales. 119, 48-66.

_____, Pierre. 2007a. A economia das trocas simbólicas. São Paulo: Perspectivas.

_____, Pierre. 2007b . A distinção : crítica social do julgamento. Porto Alegre: Zouk.

_____, Pierre. 2000. O campo econômico : a dimensão simbólica da dominação. Campinas: Papyrus.

Canterbury, E.R. 1999. Thorstein Veblen and The GreatGatsby, Journal of Economic Issues 33. 2, 297-304.

Godelier, Maurice. *Racionalidade e irracionalidade na economia*. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1979.

Hodgson, G., "La ubicuidad de los hábitos y las reglas", Revista de Economía Institucional nº 3, 2000, 11-43.

_____, *The Approach of Institutional Economics*. Journal of Economic Literature. v. 36, p. 166-192, mar. 1998

_____, *What are institutions?* Journal of Economics Issues. v. XL, n 1, p. 1 - 25, mar, 2006.

Mauss, Marcel. 1999. Ensaio de Sociologia. São Paulo: Perspectiva.

Nelson y Sampat, "Las instituciones como factor que regula el desempeño económico", Revista de Economía Institucional, nº 5, 2001, 17-51)

Trigg, Andrew. 2001. Veblen, Bourdieu and the Conspicuous Consumption, Journal of Economic Issues 35, 1, 99-114.

Veblen, Thorstein. 1983. A teoria da classe ociosa: (um estudo econômico da instituições). São Paulo: Abril Cultural.

_____. 1898. Why economics is not an evolutionary science, The Quarterly Journal of Economics, 12 . PG 28-42