

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A FORMAÇÃO DO ESTADO DO BEM-ESTAR SOCIAL
NÓRDICO:
Uma abordagem da teoria da firma**

LUANA MONTEIRO DE FREITAS
matrícula nº: 106025790

ORIENTADOR: Prof. Jaques Kerstenetzky

NOVEMBRO 2014

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A FORMAÇÃO DO ESTADO DO BEM-ESTAR SOCIAL
NÓRDICO:
Uma abordagem da teoria da firma**

LUANA MONTEIRO DE FREITAS
matrícula nº: 106025790

ORIENTADOR: Prof. Jaques Kerstenetzky

NOVEMBRO 2014

As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade do autor

Dedico este trabalho aos economistas curiosos.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, tenho gratidão imensa ao meu mestre espiritual, Shrii Shrii Anandamúrti, pelas ideias revolucionárias de economia, sociedade, moral e meditação, sem as quais a ideia de economia pra mim continuaria como uma “propaganda barulhenta”, assim como nossa mente. Aprendi que economia é uma ferramenta necessária para que a humanidade alcance uma noção de justiça social mais ampla, sem preconceitos ou estigmas, levando à uma sociedade mais saudável e sustentável.

Agradeço os valores passados no ambiente do meu crescimento e na formação do meu indivíduo que obtive pela convivência com meus pais, tios, irmãos, avós, avôs e primos. A grande família é meu símbolo de união e alegria. Agradeço à grande família pelo exemplo de que o crescimento é conjunto, ainda que independentemente. Lidia e Eduardo, obrigada pelas noites mal dormidas, pelos passeios, pelas conversas e pela direção Norte na bússola.

Venho agradecer também ao Instituto de Economia e à UFRJ pela paciência comigo como estudante, que nem sempre surpreendi positivamente. Mas agradeço e reconheço todo louvor e qualidade de intelectuais que por aqui circulam. Agradeço especialmente ao exemplo do Professor Jaques Kerstenetzky que faz da sala de aula um ambiente de real aprendizado e me motivou pela sua curiosidade por conhecimento com reais reflexões e geração de perguntas e não certezas, incitando o aluno dentro de nós.

Quero agradecer especialmente à uma pessoa que conheci e me auxiliou muito na minha longa trajetória pela faculdade, que se não tivesse sido tão longa não teria a honra de conhecê-la. Obrigada Thais Barbosa, agora amiga da vida, por todo suporte e pela sua existência. Uma personalidade e genialidade que muito me inspiram pela delicadeza e autenticidade.

Por último porém não menos importante, pela presença sempre ao meu lado do meu companheiro Felipe. Pelo otimismo e cobrança no final da faculdade, auxiliando-me em minhas falhas. É um grande exemplo de determinação e realização, com o foco de uma águia materializa o objetivo assim que algo lhe cruza o pensamento, não cogita nem se questionar a possibilidade de execução ou meios para tal, simplesmente faz. Obrigada pelo desejo de vida juntos.

RESUMO

O presente trabalho entende a firma sendo transformada e transformadora do capitalismo. A cultura e a evolução do pensamento econômico alteram a ideologia teórica do capitalismo dadas as raízes comportamentais dos próprios cidadãos. Neste trabalho se propõe fazer uma descrição do Modelo Nórdico, com foco na implementação do Estado do Bem-Estar Social desenvolvido nessa região e suas ramificações na firma e na sociedade, como mais uma das formas do desenvolvimento da firma capitalista no mundo atual.

SUMÁRIO

Conteúdo

INTRODUÇÃO	8
CAPÍTULO I – ABORDAGEM TEÓRICA	13
I. 1 - Aspectos da firma segundo diferentes correntes teóricas	13
I. 2 - Caracterização do Welfare State (Estado de Bem-Estar Social)	18
I. 2. 1 - Formação histórica das políticas de Estado Bem-Estar Social	19
I. 2. 1. 1 - Evolução do conceito de Estado de Bem-Estar Social	19
I. 2. 1. 2 – Experiências primárias do Estado do Bem Estar Social pelo mundo ..	22
I. 2. 2 - Os três modelos do Estado do Bem-Estar Social	24
CAPÍTULO II – O CONTEXTO NÓRDICO	27
II. 1 - Raízes históricas das políticas sociais nos países nórdicos	27
II. 1. 1 - O caso dinamarquês	28
II. 1. 2 - O caso sueco	30
II. 1. 3 - O caso finlandês	32
II. 2 - Valores compartilhados	34
II. 2. 1 - Estatísticas compartilhadas	36
II. 3 - A natureza das firmas	40

II. 3. 1 - Dinamarca	41
II. 3. 2 - Finlândia	43
Conclusão	47
REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA	50

INTRODUÇÃO

O espaço econômico atual está associado à complexidade: a onipresença das redes, a diversidade de formatos e o grande fluxo de informações que flui instantaneamente para qualquer parte do mundo são apenas alguns exemplos. Os agentes atuantes nesse espaço, de uma forma geral, ou estão cientes e atuantes, ou acabam assumindo a postura de observadores, aguardando as oportunidades para então atuarem. Neste contexto é muito difícil buscar um modelo para um comportamento único dos agentes de mercado. A complexidade das relações torna o ambiente de trocas de informações, serviços, bens e capital difícil de ser rastreado e compreendido na sua totalidade.

A globalização projetou uma transformação planetária nas relações sociais e, particularmente, nas econômicas. Exemplo disso é a emergência de empresas transnacionais, multinacionais, virtuais, de serviços prestados por fabricantes em todos os cantos do mundo, dinheiro virtual e o desenvolvimento de transporte de grandes cargas. O espaço econômico se modificou e muito no último século. O formato da firma que extraímos dos séculos XVIII e XIX foi alterado e assumiu proporções que exigem muito tempo e pesquisa para compreender. As relações humanas, inclusive nos seus aspectos mercantis e tecnológicos, assumiram um ritmo metabólico próximo ao de um pequeno embrião, multiplicando suas células a cada segundo. A disseminação e acesso à informação contribui de forma crucial com esse processo.

O propósito desse trabalho monográfico é compreender pontos tratados pela teoria econômica em relação a firma e desenvolver um raciocínio quanto a evolução desse ente em uma região específica do globo, a Escandinávia. É senso comum uma exaltação quanto ao desenvolvimento econômico e social dessa região desde meados da década de 70. Nesta época, as crises financeiras e macroeconômicas internacionais deixaram esses países (assim como as demais economias mundiais) com altas taxas de desemprego, mas mesmo assim, até a década de 90, esses foram os países que melhor mantiveram sua estabilidade econômica. Nestes países, índices sociais como escolaridade, emprego e saúde são muito elevados e os IDHs – Índice de Desenvolvimento Humano - são alguns dos maiores do mundo variando de 0,95 (Noruega) a 0,89 (Finlândia). Também não ficam pra trás em desenvolvimento econômico. Para o Banco Mundial, a Dinamarca está no quinto colocado das economias mais fáceis de se negociar, enquanto a Noruega e Suécia estão em 13º e 14º colocados. Estão na frente da União Europeia no ranking da estabilidade macroeconômica.

A forma que a firma é entendida pela teoria econômica é bem diversa, sendo abordada de forma diferente por cada escola de pensamento. Modificam-se tanto as interpretações quanto à natureza desse agente quanto as explicações sobre a evolução deste ente no tempo. No entanto, inicialmente, existe a compreensão do papel chave do indivíduo atuante dentro da firma e essa como um ponto na balança do equilíbrio geral total do mercado. Essa concepção de indivíduo foi trazida para o papel do gerente. As suas decisões determinam o futuro da firma e esta passa a ser também atuante no sistema, como influenciadora de mudanças tecnológicas.

A firma, nas diversas escolas, é sempre colocada como a principal célula do sistema econômico (mercado), sendo assim, principal agente do seu crescimento relativo. Por sua capacidade de combinar insumos, tecnologia e produtividade, a firma é também vista como geradora de inovações tecnológicas.

A firma é reconhecida como possuindo um papel de agente autônomo, além de um papel de influenciadora das demais firmas, na medida em que cresce em tamanho e se diferencia. Ela desempenha em muitas funções no mundo contemporâneo, tornando assim difícil a tarefa de conceituar seu real papel no mercado ou em relação aos seus pares. Aparentemente, a variedade de firmas vem aumentando cada vez mais (principalmente pela interação intensa entre pessoas que até pouco tempo eram isoladas), intensificando as características específicas e particulares e aumentando assim a diferenciação.

A evolução da firma para o formato que é construída hoje nos países nórdicos está um tanto além do seu entendimento pela teoria econômica. No entanto, ao relativizar cada país podemos encontrar características próprias das firmas, como a empresa chinesa que utiliza de extensiva mão de obra para se diferenciar pelos preços. Ou podemos exemplificar as pequenas e médias empresas formadas nas últimas décadas no Brasil, que mobilizam relativamente pouca mão de obra, utilizam muito da importação e transferem pouco ou nenhuma tecnologia agregada aos novos bens e serviços. De muitas formas, a firma contemporânea toma perfis de acordo com suas possibilidades e incentivos, sem uma “fórmula mágica” para o desenvolvimento de um produto.

Na teoria econômica, a questão da intervenção estatal nas empresas, e conseqüentemente no sistema de mercado, é pouco abordada e se trata de um ponto de muitas inflexões, pois a atuação do estado nas firmas pode fazer desastres como pode dar o incentivo necessário para a fluidez econômica (estabilidade de preços, coordenação de demanda e oferta, empregabilidade alta, boa relação externa etc). No entanto, da forma que podemos identificar,

a intervenção estatal atualmente procede de forma muito envergonhada, já que qualquer intenção de modificar preços, fornecimento de subsídios ou gastos em infraestrutura em uma determinada indústria sempre são acompanhadas de muitas controvérsias.

Neste trabalho, o papel do Estado está compreendido na medida em que as provisões de um governo podem incentivar ou desestimular o equilíbrio e a estabilidade social, desta forma sendo entendida uma ampla concepção do sistema econômico, em que entra o mercado do lado mais pragmático das relações humanas enquanto o Estado concerne em questões mais subjetivas do desenvolvimento individual. Chamamos tais políticas governamentais voltadas ao bem-estar geral da população de políticas de Bem-Estar Social, apresentadas como um compromisso do governo com o desenvolvimento social. Contudo, como cada país implementa políticas de acordo com as suas possibilidades e incentivos, não há aspectos absolutos quanto a este Estado de Bem-Estar Social. A inserção de políticas sociais costuma estar ligada ao histórico de formação cultural da sociedade, mais especificamente ao quanto cada sociedade está disposta a abrir mão de seus valores enraizados para acrescentar políticas igualitárias, esquecendo-se de diferenças históricas, étnicas e culturais. Busca-se entender como as políticas do Bem-Estar Social proporcionam benefícios não apenas aos diretamente auxiliados mas à sociedade como um todo.

Veremos os diferentes modelos de Welfare State ou Estado de Bem-Estar Social explicados por Esping-Andersen (1991) para entendermos o comportamento estatal para com a população diretamente, já que esta, de forma direta e indireta, é afetada negativamente pela atuação do sistema de mercado, como na marginalização dos mais pobres e deficientes, na subjugação da mulher, etc. Neste contexto, necessita-se das interferências estatais na equalização social. As implicações sociais de grandes empreendimentos econômicos podem gerar certos desvios de índices econômicos, mas afetam também os indicadores sociais. Um exemplo disso seria uma indústria alimentícia voltada para venda de commodities, que acaba utilizando de vastos recursos naturais e vasta mão de obra, mas que não transfere os benefícios fiscais para a região em que construiu seu empreendimento ou até mesmo para o país.

O Estado do Bem-Estar Social é uma postura de governo que surgiu de forma mais proeminente após a Primeira Guerra Mundial, ante as fortes sequelas de uma economia de guerra (economia concentrada em poucos setores) e dado o grande número de veteranos com necessidades especiais. A seguridade social tem seu início na Alemanha sob a liderança de Bismark, e se instaura efetivamente após a Segunda Guerra, quando valores sociais se fixam como política nacional após um longo processo de inserção dessas políticas no país (processo

iniciado anteriormente à Primeira Guerra). Nesse sentido, o Estado de Bem-Estar Social funcionou inicialmente como política de estanque de certos prejuízos sociais. No entanto, como veremos, os países que implementaram de forma mais incisiva tais políticas sociais conseguiram um resultado excelente, medido pelo retorno social de bem-estar da população, e se destacaram principalmente na área educacional. As políticas de um Estado de Bem-Estar Social estão atreladas a benefícios para todos da sociedade, como compensação pelas debilidades individuais ocasionadas pelo mercado. Em certos países estes benefícios estão relacionados a uma contribuição prévia, em outros existem de acordo com classe social e em outros são distribuídos de forma universal. O sistema de saúde na Inglaterra se trata, por exemplo, de uma política social ampla universalista.

De forma geral, o Estado do Bem-Estar Social propicia uma autonomia maior aos indivíduos em relação às flutuações de uma economia de mercado, como, por exemplo, as variações de oferta de emprego. Os benefícios oferecidos pelo Estado são relacionados as necessidades básicas de todos indivíduos, como acesso à educação e saúde. É um sistema que beneficia a população como um todo, pois indiretamente cria um senso maior de estabilidade em relação ao futuro e promove acessibilidade igualitária independente da condição social dos indivíduos. Os benefícios sociais em certos países funcionam como direitos de todo cidadão e de responsabilidade de provisão pelo Estado.

No presente trabalho buscamos a relação entre as firmas nórdicas e o Estado de Bem-Estar Social, uma vez que esta é a postura apresentada pelos governos da Social-Democracia nórdica. A formação contemporânea da firma nórdica é relativamente recente. No entanto, o histórico da região favoreceu que empreendimentos de cidadãos que beneficiassem também ao Estado se desenvolvessem. Portanto, é uma busca pela conexão feita pelos nórdicos entre as firmas e a sociedade, como mais um aspecto da firma contemporânea e seus desdobramentos. O caso tratado decorreu da relação estreita criada entre as necessidades da firma simultaneamente às necessidades da sociedade.

A sociedade nórdica possui um passado ancestral muito peculiar, de fatores em comum, como político, econômico e religioso (KAUTTO, 2010, apud C. KERSTENETZKY, 2012, p. 47) que levaram a uma convergência de estruturas sociais e culturais entre esses países. A inflexão histórica abordada no presente trabalho se dá entre a década de 1920 e 1970, períodos de alterações na economia mundial, em que os países dessa região compreenderam a necessidade de fortalecer as bases da economia para que a população não se visse tão fragilizada. Para isso, fortaleceu-se a sociedade.

Alguns valores culturais são interessantes para o funcionamento desse sistema: a prioridade em cuidados com as crianças, o investimento em capital humano tanto público quanto privado e os investimentos em aprimoramento educacional e em pesquisas para o desenvolvimento pessoal. Outro ponto de destaque em similaridade cultural é a representação de fortes instituições de trabalhadores e de empresários, que propiciam uma negociação harmônica entre essas duas partes, além de leis em defesa da estabilidade do mercado de trabalho. Por último, uma característica marcante desses países são os altos gastos com os benefícios sociais via transferência direta ou por serviços. Estes resultam num gasto enorme para o governo e, portanto, implicam em alta carga tributária sobre a renda individual (em alguns locais chegando a 40% da renda individual) e sobre bens de consumo.

CAPÍTULO I – ABORDAGEM TEÓRICA

No presente capítulo será exposto o arcabouço teórico que ao longo do texto será utilizado para fazer as devidas análises quanto às firmas nórdicas e suas particularidades. Será abordado primeiramente (seção I.1) o conceito da firma proposto pelas Escolas Neoclássica, Marshalliana, Schumpeteriana e pela Teoria dos Custos e Transações, sendo essas as teorias que constroem a racionalidade econômica dos indivíduos que tomam decisões a respeito de política econômica ou no interior das firmas. Em seguida (seção I.2), e mais relevante para este trabalho, será estudada a abordagem tomada com vigor pelo Modelo Nórdico na sua história, com luzes à questão do Bem-Estar Social.

I.1 – Aspectos da firma segundo diferentes correntes teóricas

Esta seção tratará de analisar conceitualmente as firmas em diferentes escolas do pensamento econômico, buscando pontuar os principais elementos teóricos que são levados em consideração quando pensa-se sobre firmas. Serão abordadas as escolas pela permanência e reconhecimento das mesmas no decorrer do tempo. Serão abordadas; Escola Neoclássica, pensamento Marshalliano, Escola Schumpeteriana e Teoria dos Custos de R. H. Coase.

Para a Escola Neoclássica, a Escola predominante no campo da economia, a firma representa uma “caixa-preta”, onde insumos são combinados e bens produzidos. Sem endereçar propriamente a forma como essa combinação se dá, a função de produção da Escola Neoclássica acaba ignorando fatores que influenciam na cadeia produtiva e se limita a propor o ponto ótimo da alocação de recursos: quantidade a ser produzida de um bem a um determinado preço, a partir das quantidades de insumos a determinado custo, abstraindo-se de questões mais complexas. A firma é um “ator-chave” (Tigre, 1998, p.72) do circuito econômico, que consiste de firmas e famílias interagindo como agentes econômicos racionais. A firma utiliza da tecnologia, ou capacidade gerencial, necessária para a produção. No entanto, ainda é considerada como mais um ente do mercado, aquele que participa do lado da oferta de bens e serviços e demanda trabalho e insumos. As famílias, por sua vez, oferecem no mercado recursos naturais, trabalho e capital, e demandam bens e serviços.

Nesse contexto, os principais focos de atenção para compreender a atuação da firma e seu papel no ambiente econômico são o preço e a alocação de recursos. Dado que o mercado ideal, de acordo com essa visão, se dá no âmbito da concorrência perfeita, o preço é um parâmetro determinado externamente à firma, no qual ela não tem capacidade de influenciar,

sendo também conhecido por todos agentes do mercado (informação simétrica). A concorrência perfeita propicia o alcance do ponto de equilíbrio de todos os preços do mercado (equilíbrio geral ou a emergência “natural” da ordem social) através de um ponto de convergência entre a demanda e a oferta dos recursos (GANEN, 2012). Enquanto isso, a alocação dos recursos depende, inicialmente, da oferta dos mesmos pelas famílias, que oferecem no mercado os recursos naturais, mão de obra e capital, e, por sua vez, também têm os preços de equilíbrio regidos pela oferta e demanda do mercado. A firma alcança seu tamanho ótimo de equilíbrio quando encontra o “ponto ótimo” da sua função de produção, o que beneficiaria a todos agentes, possibilitando o equilíbrio geral do mercado.

A perspectiva desta escola sobre o indivíduo é de um agente com racionalidade perfeita que consegue, através das informações disponíveis a ele, raciocinar logicamente de forma a sempre tomar as decisões mais eficientes. As implicações disso pra firma é de que a função de produção será sempre maximizada, ou seja, a firma tenderá para uma perfeita (“ótima”) alocação dos fatores ao maximizar lucros e minimizar custos.

A conseqüente abordagem sobre firma aqui esplanada, a de Alfred Marshall, é semelhante, porém não idêntica, à ideia de firma adotada pela Escola Neoclássica. Para Marshall, a concepção de equilíbrio parcial (em oposição ao geral) está mais próxima de explicar separadamente cada formato de firma, ainda por cima se considerarmos o contexto histórico, já que cada firma desenvolve unicamente sua colocação no mercado.

Marshall é defensor da visão de que a firma participa de um sistema econômico dinâmico de acumulação de capital e, principalmente, da acumulação de conhecimentos, habilidades, relacionamento com a clientela e de conhecimento sobre a propaganda de seus bens. Para ele, este é um processo de dimensões evolutivas (J. KERSTENETZKY, 2010 p.8). A evolução da organização ocorre devido também aos estímulos externos, como a presença de instituições reguladoras e de outras firmas. Por não se tratar de uma entidade estática, a firma interage no mercado via competição e modifica seu patamar tecnológico, gerencial e produtivo em relação seus concorrentes. Para o autor, o sistema econômico é um grande sistema de interações competitivas entre as firmas, o que instiga o aprimoramento de suas atividades produtivas ao se especializarem, contribuindo para a evolução do sistema todo. A ideia de cooperação nesse contexto é benéfica à evolução das firmas.

Knowledge and organization are not only developed inside the firm but also in the outside environment, as already noted. The evolutionary perspective

considers institutional diversity, so that business environments may present different types of relationships among firms either from the same or different sectors. [...] In this way, business environments are not only approached from the standpoint of competition. Cooperation is also considered, because business occurs in a community of interests. So, self-interest and profit do not exclude institution analysis. (J. KERSTENETZKY, 2010, p. 575)

O ambiente econômico de Marshall é dado pela composição das firmas de diferentes setores, e pela natureza dinâmica da firma exposta anteriormente. A produção é resultado da combinação de vários fatores e não apenas pela interação entre preço e quantidade da função de produção da Escola Neoclássica. O autor considera fatores mais difíceis de se mensurar, porém cruciais para a desenvoltura do amadurecimento e crescimento da firma como o conhecimento acumulado, habilidades adquiridas, relações com outras firmas e setores, estímulos do mercado etc.

A firma está inserida em um ambiente evolutivo de negócios, em que inclusive firmas dos demais setores são fatores de influência, pois a tecnologia desenvolvida numa indústria poderá ser adaptada e utilizada em outra, num ambiente de constantes mudanças. Fatores como, a cultura, os costumes, a geografia e as instituições de cada país também são determinantes para o desenvolvimento das firmas. Como pode ser visto na citação a seguir, onde Marshall leva em consideração as particularidades das experiências de cada país: “Of course, suggestions derived from the experiences of any one country cannot safely applied to the problems of another, until account has been takes of the degree in which each experience depends on circumstances that are not found in the other.” (MARSHALL, 1919, apud J. KERSTENETZKY, 2010, p. 577).

O tamanho da firma, nesta abordagem de Marshall, fica mais condicionado a sua inserção no mercado. Dado que a firma está numa esfera de mudanças e aperfeiçoamentos internos e externos, Marshall considera que a sua competitividade no mercado é proporcional à sua capacidade de introduzir novas soluções para os problemas que surgem, juntamente com o aumento de sua capacidade produtiva, em especial a habilidade gerencial de alocar maior volume de fatores. Quando ocorrem retornos crescentes de escala e a firma então cresce produtivamente, é porque já se deu este processo, que gerou um aperfeiçoamento organizacional bom suficiente para se adaptar ao ambiente de negócio e atender à demanda tecnológica.

A visão seguinte da noção de firma é dada por Joseph A. Schumpeter. Seu mérito está em ter elucidado o pensamento econômico para a competição praticada entre as firmas que determina o ambiente econômico vivenciado por estas (TIGRE, 1998, p. 203). Schumpeter inicia uma linha de pensamento dentro da economia criando seguidores que mais tarde formam a Escola Neo-Schumpeteriana, ou Evolucionistas, posicionada como uma crítica ao modelo neoclássico e abrindo a discussão econômica para as outras áreas do saber. Quanto à questão evolucionista dos aspectos da firma, Schumpeter complementa um pensamento iniciado anteriormente por Marshall.

A inovação central de Schumpeter quanto à ideia de firma é a exploração da autonomia da mesma. Para o autor, cada firma detém características que são próprias do seu crescimento, e é isso que a coloca como agente competidor no mercado capaz de, inclusive, monopolizá-lo temporariamente. Neste contexto, cada firma detém seu único processo produtivo, sua própria comercialização, seus próprios gestores, suas próprias práticas de transporte e, por fim, seu próprio desenvolvimento de novas tecnologias. Cada um desses elementos é o que faz uma firma peculiar em relação a outra.

A firma inserida num mercado competitivo é compreendida como um núcleo de mudanças e transformações constante capaz de criar riqueza e inovação numa das esferas do ambiente econômico, mas não na sua totalidade. Sob esse aspecto, a autonomia da firma resulta em uma alocação de recursos de forma mais especializada, adaptada à competitividade do mercado. De outra forma, pode-se colocar que a firma tem seu maior investimento e diferenciação na capacidade de inovar (P&D): “(...) a contribuição de Schumpeter no sentido de incorporar o progresso técnico como variável-chave do processo evolucionário da firma e do mercado.” (TIGRE, 1998, p.97)

Schumpeter inovou a discussão econômica trazendo para a teoria das firmas o que ocorre num ambiente de mercado competitivo, introduzindo os modos de relacionamento entre firmas na disputa por fatias do mercado, como em monopólios e oligopólios, retirando do mercado o lugar genérico da interação equilibrada entre os agentes econômicos.

A controvérsia do paradigma estrutura \Rightarrow conduta \Rightarrow desempenho, que exerceu considerável influência na legislação antitruste norte-americana, foi inicialmente questionada por Schumpeter, para quem o monopólio é resultado do processo de concorrência, e não seu oposto. A busca de posições

monopólicas não constitui em si uma prática danosa à concorrência, mas o seu móvel principal. (TIGRE, 1998, p.101)

O ambiente econômico caracterizado por Schumpeter é que cada firma seja capaz de alterar o equilíbrio estático do mercado de concorrência perfeita descrito pelos neoclássicos, incentivando assim a competição por inovações tecnológicas. Com isso, o mercado competitivo passa a ser visto como o local onde ocorre a eliminação (destruição) das firmas que foram incapazes de alcançar determinado estágio de inovação para competirem. Segundo Schumpeter, a concorrência entre as firmas gera a possibilidade da evolução do progresso técnico, pois a dinâmica econômica é decorrência de um processo contínuo, entre superações e substituições (TIGRE, 1998). Do ponto de vista analítico, o autor trouxe luz para a capacidade de acumular e elaborar informações dos indivíduos, sendo esses capazes de assimilar informações e tirar conclusões para serem implementadas nos processos produtivos, sendo central o papel do gerente na firma.

Para se ter uma ideia do papel que a inovação ocupa para o desenvolvimento econômico das firmas e a superação de tecnologias produtivas antiquadas na teoria Schumpeteriana, observa-se que o termo designado a esse processo pelo autor é a “destruição criadora”. Esta “destruição” se dá em cada nova instauração do ambiente competitivo econômico, já que segundo Schumpeter existe uma dinâmica cíclica e ininterrupta de inovações que faz a economia crescer. É clara a grande responsabilidade atribuída à firma como o motor dos ciclos econômicos pelo que acabamos de ver.

Seguindo adiante nas correntes teóricas, a firma, pela visão de R. H. Coase, é compreendida como um complexo de relacionamentos, sejam eles entre os indivíduos, como o gerente, ou dono, com os empregados, ou entre as próprias firmas, ou até no mercado aberto. Coase também busca a explicação do surgimento das firmas, teorizando que elas se formam como uma alternativa ao mecanismo de equilíbrio dos preços do mercado, onde produtores e consumidores interagem diretamente (COASE, 1937, p. 388). Isto se dá principalmente por causa dos custos de transação que decorrem da incerteza quanto aos contratos de curto prazo, do custo de se encontrar o preço relevante e do custo decorrente de cada transação.

Segundo Coase, a firma necessita de um gerente com diversas habilidades (o autor chama de *entrepreneur*) capaz de gerenciar não somente as transações comerciais como também o relacionamento com os empregados, e ainda ter sabedoria para tomar a decisão de produção sobre a pressão do ambiente de incerteza do mercado. Este agente (gerente) irá

determinar o tamanho da firma de acordo com o número de transações que ele se sujeita a coordenar. E esta decisão está baseada em vários aspectos, como o custo em transacionar no mercado, o custo em produzir mais um bem, o custo em produzir um produto diferente ou de negociar com uma outra firma. No entanto, Coase ainda considera que existe um limite ao tamanho da firma, pois a partir de um determinado número de transações o custo de se administrar todas as informações passa a ser maior do que o retorno obtido.

First, as a firm gets larger, there may be decreasing returns to the entrepreneurs function, that is, the cost of organizing additional transaction within the firm may rise. Naturally, a point must be reached where the costs of organizing an extra transaction within the firm are equal to the costs involved in carrying out the transaction in the open Market, or, to the costs of organizing by another entrepreneur. (COASE, 1937, p.394)

Mais à frente em seu artigo “*The Nature of the Firm*”, Coase ainda lista outros motivos, como a má utilização dos fatores de produção e a vantagem de pequenas empresas nos custos dos fatores de produção. Para estes dois primeiros motivos Coase faz referência ao termo “*diminishing returns to management*” (“retornos decrescentes de gerenciamento”).

A contribuição de Coase em relação à noção de firma é que esta passa a ser tratada como uma organização com uma série de relações na qual existe uma dinamicidade entre acertos e erros dos gerentes, além de que cada firma é como uma célula pensante num organismo, e não apenas um ente passivo das condições propostas pelo equilíbrio de preços surgido no mercado. Há também o entendimento de que existem custos transacionais intrínsecos ao mercado. (COASE, 1937, p.389)

I.2 – Caracterização do Welfare State (Estado de Bem-Estar Social)

O presente estudo entende o Estado de Bem-Estar Social como o conjunto de ideias que baseia um Estado mais justo socialmente, responsável, cumpridor da constituição, democrático e agregador. O Estado está sendo abordado desta forma em contraposição ao mercado no amplo sistema econômico, em que o mercado, teoricamente, não se concerne às questões sociais e o Estado sim. No intuito de se comparar diferentes países que aderem a este modelo de Estado, será tratada a formação histórica dessas políticas sociais (subseção I.2.1). Além desta, será utilizado o apoio teórico dos três modelos de Estado do Bem-Estar de Esping-Andersen (1991) (Liberal, Conservador Corporativo e Social Democrata). Neles, o autor analisa certos padrões que foram localmente aplicados em espaço e tempo diferentes e a partir de ideologias diferentes,

ainda que com a mesma intenção: a de minimizar os danos causados pela presença da economia de mercado na classe trabalhadora (subseção I.2.2). O terceiro e último ponto de apoio utilizado será uma análise dos pontos de argumentação a favor dessas políticas como posicionamento de governo (subseção I.2.3).

I.2.1 – Formação histórica das políticas de Estado Bem-Estar Social

A abordagem histórica se restringirá ao período que se inicia logo após a Revolução Industrial da metade do século XIX, indo até os dias atuais. Uma análise mais profunda dos tempos atuais será feita no capítulo 3, que trata da ascensão do Estado do Bem-Estar nos países nórdicos e o modelo social, econômico e industrial desenvolvido nessa região.

I.2.1.1 – Evolução do conceito de Estado de Bem-Estar Social

Ações institucionais com o motivo de diminuir o sofrimento físico das populações mais pobres, como por exemplo o esforço das congregações católicas, existem há centenas de anos. Ainda que estas ações se dessem com a intenção de caridade e fossem feitas por voluntariados, já existiam redes de apoio aos necessitados, especialmente nos casos de comunidades de autogestão e auxílio mútuo ou até mesmo em famílias estendidas. Porém, no escopo desse estudo, iremos nos ater a uma era posterior ao nascimento do capitalismo, quando o giro do capital passou a permear as relações interpessoais, além de ter se estabelecido como a referência para a riqueza nacional.

No momento histórico em que se dá a mercantilização da terra e da mão de obra e a institucionalização de várias formas públicas locais de assistência, se inicia então a necessidade de implementação de políticas públicas nacionais com foco no desenvolvimento social para auxiliar os mais pobres dos danos causado pelos desequilíbrios do sistema de mercado. Neste momento, já observava-se muitos casos de políticas paliativas que contemplam alguns membros da sociedade, geralmente os mais pobres. Porém, o Estado do Bem-Estar Social, para a proposta deste estudo, caracteriza-se apenas como uma política pública em que estruturas são rompidas para que seja provido condições de sobrevivência mínima (bens básicos estipulados por uma determinada cultura) num sentido de igualitarismo, provendo segurança aos cidadãos contra os riscos de uma economia de mercado em seus ciclos.

O desenvolvimento do Estado do Bem-Estar Social não parece estar associado ao estágio de desenvolvimento econômico e sim ao desejo e compromisso dos governantes de cada

país em melhorar as condições de vida dos seus cidadãos. Para isto, um relato profundo do histórico dessas políticas teria que recorrer a estudos antropológicos da formação cultural das sociedades. “Vale ressaltar que em todos os casos, na origem desses arranjos, se nota o elemento comum de voluntarismo político, no contexto de uma agenda reformista mobilizada por um evento crucial, seja ele crise, guerra, construção do Estado nacional ou subdesenvolvimento.” (C. KERSTENETZKY, 2012, p.14)

Na Alemanha de Bismark ao final do século XIX, foram implementadas a compensação por acidente de trabalho em 1871, um programa de seguro-saúde em 1883 e, finalmente, em 1889, regulou sobre a proteção aos aposentados, trabalhadores idosos e deficientes físicos. Segundo Zimmern (1934, apud C. KERSTENETZKY, 2012, p.1) terminologicamente iniciou-se assim uma era de transformação dos Estados Nacionais de *power states* em *welfare states*: “Este último se caracteriza pelo predomínio da lei sobre o poder, da responsabilidade sobre a força, da Constituição sobre a revolução, do consenso sobre o comando, da difusão do poder sobre sua concentração, da democracia sobre a demagogia.” (C. KERSTENETZKY, 2012, p.1).

Seguidamente, ao longo do século XIX, diversos países como França, Itália e Dinamarca instauraram a seguridade social, o sufrágio universal masculino e o compromisso social em direcionar 3% do produto em gastos sociais (PIERSON, 1998, apud C. KERSTENETZKY, 2012, p. 15). Após a Primeira Guerra Mundial quase todos os países da Europa Ocidental já haviam aderido essas três políticas, ao ponto que, em 1930, todos os países citados já haveriam superado 5% do produto em gastos sociais. Entende-se o período do final da década de 1940 até os anos 70 como os “anos dourados” do Estado de Bem-Estar Social, quando este estava em franca expansão (C. KERSTENETZKY, 2012, p. 16).

Um grande evento para a instauração do Estado do Bem-Estar na Europa foi o comprometimento do governo Sueco na superação das dificuldades encontradas logo após a Primeira Guerra Mundial que devastaram grande parte da população. A partir da aliança entre o, então minoritário, partido Social Democrata e o Partido Agrário, surgiu a Aliança Red-Green (*Red – Green Alliance*), em que os trabalhadores e agricultores entraram em um acordo que tinha como base o pleno emprego e a elevação dos preços agrícolas. Manteve-se o estímulo à produção através de tarifas e subsídios, ao mesmo tempo em que foram instauradas políticas de incentivo ao trabalho no setor de construção civil. O governo financiava estas políticas, não por déficit, mas com o monopólio de compra e venda de certos bens de consumo e por empréstimos especiais (C. KERSTENETZKY, 2012, p. 17) Essa aliança cria uma responsabilidade do governo em prezar pelo crescimento econômico do país atrelado a políticas de pleno emprego,

direito à sindicalização, tributação progressiva e financiamento de necessidade coletivas como educação, saúde e habitação. “Além disso, o país firmou nesse momento o que a literatura convencionou em chamar de “compromisso histórico” entre trabalhadores e capitalistas.” (C. KERSTENETZKY, 2012, p.17)

Após a Primeira Guerra Mundial, as consequências sociais do sistema de mercado foram acentuadas. Para contê-las, foram acionadas diversas políticas de cunho social em certos países da Europa, percebendo-se de forma generalizada o aumento dos gastos dos governos europeus, provavelmente em provisão de saúde e contribuições para as famílias que perderam o provedor principal da casa nos campos de batalha. Ou seja, de forma geral as guerras impulsionam o movimento dos governos em direção ao Estado do Bem-Estar Social via benefícios para minimizar o sofrimento da baixa de emprego, saúde precária e produção de bens e alimentos paralisada em prol da industrial bélica (BARR, 2004, p.26).

O Estado do Bem-Estar Social avança em certo grau até que se depara com alguma crise cíclica da economia de mercado aberto que gera dificuldade para o próprio financiamento dos programas sociais. Desta forma, na década de 30, após a Grande Depressão nos Estados Unidos, avança-se mais um passo no entendimento da dinâmica de políticas sociais:

(1) a impossibilidade de se sustentar atuarialmente um seguro social em circunstâncias de profunda recessão; (2) que a demanda por gasto social (especialmente seguro-desemprego) é inversamente relacionada com a capacidade da economia em financiá-la; (3) que responder a este problema cortando o gasto social só agrava os problemas econômicos. (PIERSON, 1998 apud C. KERSTENETZKY, 2012, p. 18)

No entanto, após a Segunda Guerra Mundial, observa-se mundialmente uma tendência de grandes gastos públicos nas áreas de política social e ampliação dos benefícios para todos da família. As declarações internacionais em defesa dos direitos humanos trazem, neste momento, respaldo intelectual da implementação dessas políticas. Além destas, a Teoria Geral de Keynes difunde a necessidade de intervenções estatais e estímulos à demanda para que seja mantido um determinado nível de pleno emprego na economia reduzindo o impacto dos ciclos econômicos.

Destaca-se, em seguida, alguns exemplos de como as políticas associadas ao Estado de Bem-Estar social se apresentaram na Inglaterra, Alemanha e Estados Unidos.

I.2.1.2 – Experiências primárias do Estado do Bem-Estar Social pelo mundo

No caso inglês, a evolução do Estado do Bem-Estar Social ocorreu previamente aos demais países, possuindo um aspecto mais mercantil e diferenciando-se do significado ressaltado neste estudo. A Inglaterra teve sua Revolução Industrial de forma precoce sob condições desumanas de trabalho principalmente aos idosos, mulheres e crianças e juntamente com essa Revolução, veio a reivindicação dos trabalhadores por direitos básicos, forçando o governo britânico a implementar políticas públicas para minimizar os desgastes causados em conter as revoltas populares e as altas taxas de mortalidade. Tais políticas ocorreram, de forma geral, sempre após algum desequilíbrio no mercado de trabalho ou na produção de alimento. Portanto, estas políticas existiam ainda dentro da lógica capitalista da elevação da produtividade, onde os trabalhadores fariam parte dos insumos necessários a produção.

Por ter se dado de uma forma paliativa e por não contarem com a universalização dos benefícios, estas políticas são melhor descritas como “auxílio qualificado do Estado aos trabalhadores e deficientes físicos pobres” e não propriamente como o Estado do Bem-Estar. Neste contexto, o próprio Estado Inglês classifica os beneficiários destas políticas como “necessitados e desprovidos de potencialidades”, criando-se, assim, um estigma quanto aos beneficiários: o Estado passa a intervir para suprir as necessidades geradas por escolhas mal feitas de certos indivíduos, transferindo ao pobre a responsabilidade por sua condição social. William Beveridge, em seu relatório “*Social Insurance and Allied Services*” de 1942, destaca a dívida intelectual de Beatrice Webb com os cidadãos ingleses menos afluentes por ela ter defendido em “Relatório da Minoria sobre as Leis dos Pobres” de 1905, a responsabilidade individual dos pobres e não incidir sobre as causas sociais da sua condição (C. KERSTENETZKY, 2012, p. 9). Posteriormente veremos como Esping-Andersen (1991) encaixa o modelo inglês de Bem-Estar Social dentro dos seus três modelos.

O foco da política econômica da Inglaterra a partir do final do século XVIII era a proteção da indústria interna para o desenvolvimento do potencial comercial, juntamente com a expansão marítima e domínio colonial. Eram fortemente aplicadas políticas públicas voltadas para estimular o comércio e a produção interna, principalmente aquela voltada às exportações. Neste contexto, a disponibilidade de demanda externa era essencial para o alcance mercantil territorial – um símbolo de poder. Além disso, para obter valor externamente e competir internacionalmente com grandes companhias de comércio, a indústria interna foi subsidiada pelo governo para produzir bens de qualidade.

A política de mercado voltada à liberalização da economia predominou por centenas de anos na Inglaterra, o que propiciou um ambiente de desenvolvimento social focado unicamente na disponibilidade de uma massa de força de trabalho para o desenvolvimento industrial. No entanto, a história começa a mudar quando a elite política entende que essa força de trabalho, para sua própria subsistência, necessita de estímulos e de saúde para a sua reprodução: *“The future of the Empire, the triumph of social progress and freedom of the British race depends (...) upon fortifying the children of the State for the battle of life”* (HANSARD, 1905, apud BARR, 2004, p. 20).

No caso Alemão, o Estado do Bem-Estar Social começa a ser implementado como proposta de governo da recém unificada Alemanha na metade do século XIX com Bismark. Na intenção de prover estabilidade ao trabalhador assalariado ante aos riscos inerentes de uma economia de mercado, o sistema de seguridade social passa a arrecadar do trabalhador, do empregador e do governo contribuições que asseguram o bem-estar do trabalhador em casos de acidentes de trabalho, doença, invalidez ou idade avançada, além de instituir o seguro-desemprego de forma nacional e compulsória. Foi criado neste país um sistema de contribuições prévias, ou seja, por contrato entre trabalhadores e empregadores, o qual veremos mais a frente como um dos modelos de Estado de Bem-Estar Conservador Corporativista.

A Alemanha possui uma história de divisão regional que, no final do século XVIII e início do XIX, termina com a unificação dos territórios sob a liderança de Frederico, o Grande, que inicia o desenvolvimento de indústrias de base (CHANG, 2004, p. 65). O foco da política econômica era desenvolver a indústria via incentivos do governo, porém sem grande representatividade de proteções tarifárias – como ocorreu em grande parte na Inglaterra. Para entendermos o surgimento do seguro social neste país, cabe recorrer ao caso da implementação de uma educação de base e superior de qualidade como proposta de governo, pois este enxerga as capacidades individual de seus cidadãos como um dos principais veículos de alavanque industrial. “[...] a reforma educacional, que envolveu não só a construção de novas escolas e universidades, mas também a reorientação da instrução teológica rumo à ciência e à tecnologia – isso numa época em que ciência e tecnologia não eram ministradas nem em Oxford nem em Cambridge.” (CHANG, 2004, p. 67)

O caso norte americano de Estado do Bem-Estar Social, o New Deal, acabou por ser restritivo em muitos aspectos, além de ter tido aceitação apenas após a Grande Depressão de 1930, com a baixa de emprego, a alta inflação, a agricultura com baixíssima rentabilidade e crises de habitação. Os Estados Unidos utilizaram o New Deal como uma política de alívio à

uma crise sistêmica criada por um sistema financeiro desregulado. Era visto assim, como uma política governamental inevitável dado as dimensões dos efeitos colaterais desta crise.

I.2.2 – Os três modelos do Estado do Bem-Estar Social

Como já comentado anteriormente, será utilizada a abordagem dos três modelos de Estado do Bem-Estar Social descrita por Esping-Andersen. A abordagem do autor é de certa forma neutra, já que não há juízo de valor quanto a melhor ou pior aplicabilidade de determinados modelos. “Comparar o Welfare State na base do mais ou menos ou, na verdade, de melhor ou pior, levará a resultados muito equivocados.” (ESPING-ANDERSEN, 1991, p.111). O autor baseia sua análise em aspectos sociais e políticos, referindo-se a estratificação das classes sociais, ao efeito da transformação da força de trabalho em mercadoria (a chamada “mercadorização”, como colocado pelo autor), a forma como os Estados lidam com esse fato, e, finalmente, aos interesses das classes mobilizadoras (veremos mais à frente o papel da classe média para a inserção de regimes *welfare state*).

Existem três abordagens de aplicação do Estado do Bem-Estar social segundo Esping-Andersen, e estas são divididas pelas relações sociais: a relação do Estado com as famílias, das famílias com o mercado e do Estado com o mercado. Há também a diferenciação pela qualidade do posicionamento do Estado em relação ao compromisso social, ou seja, a medida em que prevalece a igualdade social através dos direitos do cidadão. Neste sentido, vale notar que, dada a especificidade das formações históricas nacionais, nenhum dos modelos caracterizados por Andersen representa puramente o que ocorreu em cada país. O que é sugerido pelo próprio autor é que em alguns países prevalecem determinados modelos, porém nunca um país representa somente um modelo. Por isso, por exemplo, a denominação do modelo universalista como Modelo Nórdico.

O regime chamado pelo autor de Conservador Corporativista foi identificado em países como Alemanha, Itália, Áustria e França e possui tal denominação pelo fato de que as reformas sociais ocorridas nesses países mantiveram a estrutura social pré-existente. Aqui, as classes sociais mais ricas mantiveram o seu poderio político e os benefícios providos se restringiram às contribuições prévias, perpetuando a vulnerabilidade da classe trabalhadora ante as oscilações do sistema de economia de mercado. Este regime foi inicialmente aplicado no final do século XIX e, por isso, é considerado o mais antigo. Ele evoluiu ao longo dos anos, mas, mesmo após a Segunda Guerra Mundial, manteve suas características conservadoras.

O modelo Corporativista serviu para atender, principalmente, aos padrões da era pós-industrial que temiam revoltas trabalhistas (ESPING-ANDERSEN, 1991, p. 105). Portanto, foi um sistema cuja função era acalmar as demandas das massas e manter, assim, preservar uma diferenciação de status. Este modelo manteve intacto a estrutura social alcançada com a diferenciação da renda pela acumulação de capital durante a Revolução Industrial. O Estado manteve seu papel de suplementar as necessidades das famílias, quando estas tinham suas capacidades exauridas no mercado de trabalho, e abrir espaço e apoiar iniciativas privadas. Sendo assim, o impacto de redistribuição da renda nesse modelo foi muito limitado.

Na perspectiva do modelo Corporativista, o núcleo familiar é o responsável pela subsistência dos seus membros, o que implica que os benefícios estão condicionados, não só à comprovação de baixa renda, como também aos fatores específicos, tais como a necessidade de ajuda na criação dos filhos. Esse tipo de política condicionada acaba criando maiores laços de dependência dos indivíduos uns com os outros e destes para com o Estado. Não é um sistema de compromisso com o pleno emprego e sim do fortalecimento indireto do vínculo de dependência dos cidadãos com os benefícios recebidos do Estado e da família. “Mas os regimes corporativistas também são moldados de forma típica pela Igreja e por isso muito comprometidos com a preservação da família tradicional.” (Idem, p. 109)

O segundo modelo, que o autor chama de Liberal, mantém nas políticas sociais a ideologia do livre mercado pregada pelos economistas políticos clássicos. No modelo Liberal o mercado é o alocador eficiente da economia, resultando na ideia de que os benefícios sociais beiram a ineficiência, uma vez o cidadão que recebe os benefícios está voluntariamente se recusando a trabalhar (o conceito de escolha é central à temática da economia clássica).

No modelo, o Estado promove a distribuição de benefícios apenas aos cidadãos de baixa renda comprovada, implementando planos de previdência bastante modestos, para que sobre espaço aos planos privados. Central a este modelo é a marcante estratificação das camadas sociais pela necessidade de classificar-se os cidadãos de baixa renda que teriam direito aos benefícios, o que tem como resultado uma estigmatização social dos trabalhadores pobres. Estes são vistos como incapazes e ineficientes para o mercado pois apenas geram custos financeiros ao Estado.

O modelo típico da Grã-Bretanha e da maior parte do mundo anglo-saxão é o de preservar no Estado um universalismo essencialmente modesto e deixar que o mercado reine sobre as crescentes camadas sociais que demandam

benefícios previdenciários maiores. [...] E o efeito político é a erosão do apoio da classe média para o que é cada vez menos um sistema de transferência universalista provida pelo setor público. (ESPING-ANDERSER, 1991, p.107)

O modelo Liberal pode ser encontrado em países como os Estados Unidos, o Canadá e a Austrália. Identifica-se, nestes países, uma necessidade dos indivíduos de inserir-se no mercado de trabalho, o que intensifica a sua transformação em mercadoria. A relação entre o Estado e o indivíduo, que neste modelo é dada como uma relação de competência individual é, segundo Esping-Andersen, um ponto diferenciador entre as políticas de Bem-Estar Social. As classes são visivelmente divididas entre os trabalhadores mais pobres, os funcionários públicos e a classe das maiorias, podendo-se observar a perpetuação de estigmas sociais.

O terceiro e último modelo é o Social-Democrata. Este é o que aplica de forma mais intensa os princípios do universalismo, buscando estender os benefícios providos pelo Estado a todos da sociedade, sejam estes trabalhadores ou não, necessitados ou não. É um sistema que “nivela por cima” os benefícios, que se alteram na medida em que a renda per capita e o consumo aumentam. Este modelo é fundado na ideia de que todos merecem ser tratados de forma igual e que, apenas dessa forma, se conseguirá a emancipação do indivíduo em relação ao Estado e família. Alguns dos benefícios deste modelo são a segurança para empreendimentos inovadores e a cobertura das necessidades mínimas das crianças. Ou seja, é um Estado que promove a igualdade social pelos melhores padrões de qualidade e não apenas beneficiando aos necessitados.

Em vez de tolerar um dualismo entre Estado e mercado, entre classe trabalhadora e classe média, os social-democratas buscaram um welfare state que promovesse a igualdade com melhores padrões de qualidade, e não uma igualdade das necessidades mínimas, como se procurou realizar em toda a parte. (ESPING-ANDERSEN, 1991, p. 109)

Neste modelo há um compromisso na promoção do pleno emprego, já que este é visto como a solução para a condição de dependência dos indivíduos ao proporcionar um direito à renda. Além disso, o pleno emprego impulsiona o recolhimento dos tributos para esse sistema universalista, que acaba sendo muito custoso. Os benefícios universalistas cobrem integralmente a subsistência de idosos, inválidos e crianças, aliviando a responsabilidade da família de comprometer parte de sua renda com estes integrantes economicamente inativos. É um sistema de benefícios em que: “Todos se beneficiam; todos são dependentes; e supostamente todos se sentirão obrigados a pagar” (Idem, p. 110) Gerando um senso maior de

solidariedade e comunidade na sociedade. Por exemplo, nele encontram-se diversas políticas de inserção da mulher no mercado de trabalho e contribuições, sejam elas por lei ou por benefício do Estado, para auxiliar as mulheres após o parto e durante toda a vida da criança.

O modelo Social-Democrata é considerado uma mistura entre o liberalismo econômico e o socialismo, pois privilegia tanto o mercado como as diferentes camadas sociais. Como os custos de tais políticas universalista são muito altos, cobra-se uma carga tributária também alta, tornando-se um sistema oneroso, principalmente para os indivíduos. Segundo Esping-Andersen, encontra-se nos países que adotam este modelo, como a Suécia, Dinamarca e Finlândia, uma menor estratificação social e maior independência do indivíduo em relação ao mercado de trabalho, pois o Estado provê (de acordo com a renda individual) as necessidades básicas. Encontramos este modelo de *welfare state* universalista principalmente nos países nórdicos, tema desse trabalho.

CAPÍTULO II – O CAPITALISMO NÓRDICO

O presente capítulo tem como objetivo examinar os motivos pelos quais os países nórdicos se diferenciam dos demais em vista das suas raízes históricas; seus valores igualitários compartilhados e suas práticas econômicas. Procura-se mostrar de que forma a construção social e representatividade do Estado nestes países contribuem para a sua proposta de capitalismo e de Estado de Bem-Estar.

II.1 – Raízes históricas das políticas sociais nos países nórdicos

Esta subseção propõe-se a descrever certos fatos históricos que foram de grande importância para a formação econômica e política dos países nórdicos, e que auxiliaram na instauração de políticas voltadas para os interesses sociais.

As nações nórdicas, à exceção da Finlândia, que era parte do território Sueco e logo após tornou-se Grão-Ducado da Rússia, compartilham de um histórico recente de paz e certa estabilidade, pois as Guerras Mundiais que assolaram os demais países europeus e os Estados Unidos não afetaram nem territorialmente nem economicamente os nórdicos (EKLUND, 2010). Estes países possuem uma localização privilegiada por se situarem fora do caminho da maior parte dos países europeus para o Oceano Atlântico (à exceção da Rússia) e, por isso, nunca tendo sido objeto de muita disputa entre as demais nações europeias. Além disso, compõem um

território inóspito, com longas horas sem luz solar durante o inverno, e relativamente isolado – pelo Mar do Norte e Báltico.

O trabalho limita-se em analisar o período antecedente ao século XX e, portanto, não serão expostas aqui as similaridades históricas geopolíticas, mas as peculiaridades da intervenção estatal e da participação popular de cada país. Na presente subseção abordaremos mais profundamente os casos da Dinamarca, Suécia e Finlândia.

II.1.1 – O caso dinamarquês

A pirâmide social dinamarquesa possui uma grande base, com muitas pessoas com faixas parecidas de renda, e uma elite muito limitada, cujos membros estão em frequente troca. O Estado dinamarquês sofreu diversas dissoluções da nobreza e da elite ao longo da sua história, como, por exemplo, com o Rei Frederico VI, que dissolveu o conselho do Estado e, mais recentemente, no governo provisório de 1875-1894, que o fez através das emendas financeiras. Foram diversas ações que acabaram desmobilizando uma atuação mais significativa e sólida da classe nobre na dominação da política para interesses financeiros particulares de uma minoria (KRISTENSEN, 1996, p. 138).

Ao longo da transição de uma monarquia absolutista até os dias de hoje, a elite dinamarquesa manteve suas divergentes intenções de poder, o que resultou em uma ruptura das alianças estabelecidas no período monárquico e dividiu o país entre conservadores (partido Højre) e liberais (partido Venstre). O primeiro estaria mais preocupado na dominação financeira enquanto o segundo focava-se mais na formação de cooperativa de artesãos e fazendeiros: “This weak role of the Danish state was self-reinforcing. Instead of inducing cooperation among its elites, the state became a victim of rivalries among the emerging elite factions.” (KRISTENSEN, 1996, p. 139). Apesar das intensas disputas, enquanto um partido se encontrava no poder, a máquina estatal dinamarquesa permanecia incorruptível e fiel às suas atribuições burocráticas, criando, assim, um senso de compromisso do Estado para com a população. Com isso, o Estado assumia o papel de incentivador da nação e dos interesses privados, e não dos interesses do partido que estivesse no poder. Contudo, a falta de um projeto de governo em prol da industrialização ou do comércio, ainda resultava em um Estado desintegrado e fraco, com baixa capacidade em conciliar os interesses do governo com bancos e grupos de investimento.

Segundo Kristensen (1996) existem dois aspectos do Estado dinamarquês que pautaram as suas políticas de Estado do Bem-Estar Social: primeiramente, existe a fraqueza do Estado em aplicar decisões de âmbito nacional, já que a divisão política do país se dá em municipalidades e regiões que se concentram direitos e obrigações. Em segundo lugar, onde as instituições públicas foram formadas de forma análoga às propriedades privadas. A constituição do Estado do Bem-Estar Social dinamarquês surgiu mais como um aglomerado de grupos de interesses em comum, como movimentos civis, do que como políticas públicas nacionais. O Estado incorporou as instituições de alívio social que já haviam sido criadas na virada do século XIX, formando um complexo de instituições estatais segmentadas e de baixa representatividade. Portanto, é um governo formado por segmentos da sociedade civil e não por políticos de carreira.

Na Dinamarca, as elites não detinham poder político, pois não eram representadas como segmento social, nem possuíam o reconhecimento acadêmico presentes em muitos países, como na França das Grand Ecoles. No início da década de 1920, por exemplo, uma série de escândalos envolvendo duas figuras abastadas - H. N. Andersen e Gluckstadt -, na época donos dos principais bancos da Dinamarca, revelou que seus empreendimentos não passavam de especulações. O Estado tomou frente cobrindo todos os prejuízos e retirando direitos quanto à atuação desses entes no mercado financeiro.

Desacreditadas e pouco relevantes politicamente, as elites viviam em divergências, enquanto fazendeiros, agricultores, trabalhadores e artesãos se organizavam em associações com relações rígidas, formais e únicas. O Estado intervinha apenas na conciliação entre duas associações, cooperativas ou pequenas empresas com regras divergentes. Nesse sentido, a burocracia do Estado, que era integrada por representantes dessas organizações civis, detinha a habilidade em combinar os interesses públicos com os privados: “as administrators would often climb the career ladder by zig-zaging between the two – a patten which still exists” (FIVELSDAL et al., 1979, apud KRISTENSEN, 1996, p. 141).

Neste contexto, as associações de comércio se tornaram extremamente organizadas sendo que a sua absorção pelo Estado facilitou a formulação de novos métodos burocráticos em prol do desenvolvimento industrial e comercial. Como a atitude oficial seria de que as necessidades privadas se tornariam medidas públicas, estas associações cumpriam a tarefa de transformar interesses privados em públicos. Contudo, o corpo administrativo do Estado dinamarquês legitimava apenas as decisões que se baseavam em teorias universalistas, já

aplicadas em outros países e tidas como posições vanguardas, de forma que projetos particulares eram financiados pelo Estado mas evitando-se a violação dos serviços civis.

O mercado de ações dinamarquês se desenvolveu lentamente, com pouca atuação na economia, deixando espaço para o surgimento de instituições que foram decisivas para o histórico financeiro da Dinamarca. As primeiras delas foram as “*building societies*”, associações de crédito que primavam pela independência entre credor e devedor e que auxiliaram na construção de habitações e fazendas: “[...] allowing the building and equipment of private housing, farms and enterprises largely to be financed by these credit associations, which have been designed to prevent the borrower from becoming dependent on the lender.” (KRISTENSEN, 1996, p. 143). Em seguida, os bancos regionais e bancos de poupanças foram criados por fazendeiros para se blindarem contra a dependência dos bancos das grandes cidades e atravessadores. Tais instituições estreitaram as relações entre as comunidades, pois beneficiavam em grande parte pequenos produtores, como fazendeiros e artesãos.

O governo dinamarquês não possui um viés desenvolvimentista nem de mercado, sendo melhor caracterizado como um governo segmentado porém universalista (Idem, p. 136). A Dinamarca adere ao máximo às reivindicações vindas da massa popular organizada e se projeta como um país com maior qualidade de vida do mundo justamente por conciliar estes interesses. Nela, as necessidades populares foram transformadas em política antes dos demais países, como, por exemplo, a abolição da escravidão em 1803.

II.1.2 – O caso sueco

Diferente da Dinamarca, onde a alternância de poder é constante, o caso sueco é marcado pela presença do partido Social-Democrata, agremiação política de liderança forte e elevada determinação pro-social. Em 1930, o governo, que estava sob o comando deste partido, comprometeu-se com o extermínio do desemprego, marcando um compromisso institucionalizado de classe que pautou as suas ações dali em frente. O governo sueco se propõe a prezar pelos benefícios sociais ao relacioná-los com a renda provinda diretamente do trabalho ao mesmo tempo que opta por incentivar o setor privado, estimulando assim a demanda e oferta por trabalho. No entanto, em relação à política econômica, podemos afirmar que apenas na década de 1990 as metas econômicas configuram mais claramente a Suécia conhecida atualmente, competitiva e focada em crescimento.

A presença de um mercado de trabalho plenamente ocupado tem importância ao modelo Social-Democrata, que preocupa-se com os benefícios transferidos via serviços àqueles que detêm posto de trabalho e não nas transferências diretas de renda. Alguns exemplos desse tipo de política são a universalização da educação como forma principal de nivelamento das oportunidades criadas para as crianças de todas as classes sociais e a requalificação de desempregados para se reinserirem no mercado de trabalho: “The ideology of active labour Market policy has emphasized labour mobility rather than commitment to a particular trade, and the training efforts of the Labour Market Board have focused on retraining workers who have lost their jobs” (PONTUSSON, 1997, p. 64). O projeto do pleno emprego é tão importante que o próprio governo, dentro de seu aparato administrativo dos benefícios sociais (como associações ocupacionais e outras organizações), detinha, em 1985, 32,5% do total dos empregados (PONTUSSON, 1997, p. 60).

Na década de 1970, o sindicato geral dos trabalhadores (*Swedish Employees Associations*) conquistou uma vitória que o consagrou: os trabalhadores passaram a deter o privilégio de negociarem coletivamente seus salários (para cada indústria), sem a interferência do governo, descentralizando as negociações, trazendo ao nível da empresa as negociações salariais. Essa conjuntura intensificou-se a partir da década de 1980, quando ocorreu a quebra do regime do pós-guerra.

Em 1980, a política econômica do governo Social-Democrata pautou-se pela diminuição do gasto público, com o fim de permitir que o setor privado se desenvolvesse. Foram reduzidos os gastos públicos em subsídios para a agricultura e indústria e introduzidas taxas de cobrança de certos serviços públicos. Neste período, a economia alavancou-se através de economias de escala de iniciativas privadas.

A reforma tributária de 1990 foi um importante marco político, reduzindo drasticamente impostos sobre lucro marginal e criando um imposto único para a maioria dos assalariados, ao mesmo tempo que eliminou qualquer isenção fiscal (principalmente sobre o lucro reinvestido) e expandiu a taxa de imposto indireto. As reformas suecas foram aumentando a capacidade de arrecadação do governo (nivelando benefícios que iam além da política do pleno emprego), ao mesmo tempo que promovia liberalização econômica através da desregulação do comércio e remoção das restrições a empresas estrangeiras (PONTUSSON, 1997, p. 59).

O histórico sueco está imerso em políticas do bem-estar social universalistas, porém com peculiaridades em relação aos tipos de benefícios, que estão associados a uma

estratificação ocupacional e à performance no trabalho. Aqui, o pleno emprego não pode ser compreendido apenas como fruto de um desejo político ou como equilíbrio das forças políticas. Existem variáveis externas, como a fragilidade do balanço de pagamentos sofrida ao longo dos anos pela Suécia, que extrapolam o campo de ação do governo e impactam diretamente esse tipo de política – bem-estar.

II.1.3 – O caso finlandês

O caso finlandês apresenta uma participação ativa do Estado na economia, porém esta não é determinante na conciliação entre o bem-estar social e a expansão econômica. Os interesses privados possuem mais força na Finlândia do que em outros países da Escandinávia, tendo sido formados na instauração da independência do país e se desenvolvido rapidamente pela alta demanda externa, principalmente no setor de produtos florestais.

A Finlândia foi um dos últimos países da Europa a atingir sua independência. Dos anos 600 até 1809 foi um território da Suécia e, logo após a sua separação, tornou-se parte do império russo até a guerra de independência em 1917. Após a separação da Suécia, a elite finlandesa se dividiu em blocos sócio-econômicos: uma parte manteve o sueco como língua-mãe e uma parte absorveu a identidade finlandesa. A elite sueca se destacou como mais atuante na geração de tecnologias e negociações financeiras, sendo responsável pela formação do *Bank Of Finland*, maior banco da Finlândia e centro de financiamento das firmas do setor manufatureiro atual. O bloco finlandês não era tão organizado quanto o sueco, mas também possuía instituições de financiamento que proporcionaram grande avanço no setor industrial de matéria prima florestal. Evidência disso foi o desenvolvimento de tecnologia voltada ao reflorestamento e extração de matéria prima essencial a fabricação de celulose e produtos florestais. O bloco finlandês sempre dependeu mais do Estado para desenvolver seus investimentos, devido à alta demanda de capital inicial característica dos empreendimentos florestais.

A relação entre as empresas e os organismos provedores de empréstimos estreitou-se na década de 1870, quando a Rússia liberou o canal de comércio entre os países, através de uma barreira tarifária menor do que a cobrada aos demais países europeus, e foi construída uma ferrovia internacional. A indústria de celulose acelerou o investimento para suprir a demanda russa, o que alavancou a sua competitividade internacional (LILJA, TAINIO, 1996, p. 171). Os grandes investimentos deixaram um legado que faria da Finlândia a principal fornecedora de

celulose para a Europa. A relação dos bancos com as empresas era de influência mútua, com membros de conselho em comum, cujo objetivo inicial era supervisionar os investimentos, mas cuja interferência foi muito além. Essa relação se tornou extremamente favorável ao setor manufatureiro, que tinha sua demanda por financiamentos atendida por empréstimos de longo prazo, e ao setor bancário, que absorvia a base tecnológica necessária para a administração de uma expansão empresarial.

Após a independência da Finlândia em 1917, capitaneados pelo partido Social-Democrata e pelo Partido Comunista, os projetos nacionais de industrialização começaram a tomar a frente das políticas públicas, que ofereciam suporte para industriais com grande potencial de emprego. Característica desta intervenção estatal foi a aquisição da empresa norueguesa Enso-Gutzei pelo Estado finlandês, agregando ao país o controle sobre os produtos florestais explorados na Noruega. No entanto, reside nestas políticas expansionistas do setor florestal uma contradição, uma vez que estas receberam incentivos desproporcionais aos recebidos pela indústria manufatureira e de serviços. O papel dessa indústria na exportação da Finlândia ao final dos anos 1950 chegava a 80% do volume financeiro exportado e os investimentos eram tão grandes que houve necessidade da criação de uma comissão de regulação e controle, a *Central Association of the Finish Forest Industries*.

Nos anos de 1940 e 1950, os investimentos de empresas estatais auxiliaram o desenvolvimento de fazendeiros e agricultores regionais, mas o papel das grandes empresas citadas anteriormente ainda eclipsava estas pequenas iniciativas. A intervenção estatal finlandesa na economia se dá em um nível fora do comum visto nos demais países europeus. Em parte, esta postura justifica-se por uma exigência da União Soviética que, durante toda sua ocupação, insistia em monitorar as relações comerciais através de comissões bilateralmente entre estados. Nesta supervisão soviética, o governo Finlandês cria uma postura extremamente centralizadora dessas relações comerciais, o que perpetuou-se mesmo após a ocupação russa.

Na Finlândia, há quatro pilares de decisão econômica: o sistema corporativo, o Estado, os fazendeiros e o movimento dos trabalhadores. As políticas passam pela aprovação de todas essas instituições. No entanto, a influência do setor corporativo exportador é muito maior do que a dos outros grupos (LILJA, TAINIO, 1996, p. 174).

A união dos trabalhadores é uma característica marcante na construção social finlandesa. A organização dos empregados das indústrias de bens florestais elaborou o primeiro acordo coletivo de nível empresarial em 1944, também pioneiro na Europa. Finalmente, na

década de 1970, a regulação foi alterada para acomodar as reivindicações dos trabalhadores da indústria do papel e celulose (idem, pg. 175). As representações sociais na Finlândia são eficazes, porém nem sempre unidas. A indústria de papel e produtos florestais determinou uma divisão entre os próprios trabalhadores dessa indústria, resultando em três setores – União dos Trabalhadores em Marcenaria, União dos Trabalhadores Florestais e União dos Trabalhadores de Papel - que atualmente negociam diretamente com as corporações, sem uma unificação, sem prejuízo das legitimidades das reivindicações.

II.2 – Valores compartilhados

Os países nórdicos compartilham de uma formação histórica e geográfica similar (mesmas variações climáticas, inclinações religiosas, processo de formação dos Estados) apesar de cada país possuir suas peculiaridades, como vimos previamente. Os nórdicos são reconhecidos internacionalmente pelo seu modelo de capitalismo, capaz de conjugar qualidade de vida (alguns dos IDHs mais altos do mundo) com avanços tecnológicos, produtivos e comerciais. São países com instituições públicas muito fortalecidas e socialmente bem vistas e um cenário econômico similar, e muitas vezes tão competitivo, quanto o dos EUA e da UE.

O primeiro ponto que destacaremos como similaridades entre esses países é a legitimidade do Estado perante a sociedade civil. A aderência dos Estados na aplicação das leis refletiu em segurança jurídica e confiança quanto à neutralidade do governo dentro do Estado, sendo chamados inicialmente de “*community of law*” (BERGGREN, TRAGARDH, 2010, p. 19). Esta legitimidade proporcionou estabilidade e inibiu a corrupção dentro da máquina estatal.

Este alto grau de confiabilidade nas instituições dos Estados diminuiu em muito os custos de transação na economia, pois as medidas que de forma geral visam a correção e supervisão das relações de trabalho, a supervisão e aplicabilidade dos processos administrativos e burocráticos, assim como a aplicabilidade dos contratos se dissolvem. Desta forma, há grande fluidez e aderência ao sistema de mercado na sociedade nórdica, já que as instituições são fortes e as regulações proporcionam segurança ao trabalhador. Neste contexto, o sistema de mercado se desenvolve juntamente com a autonomia civil.

Uma vez criado este acesso civil à governança, existe um interesse social presente dentro das forças do Estado e as relações sociais passam a serem vistas como um reflexo da confiabilidade no Estado. O Estado então possui maior respaldo e renda para aplicar determinadas medidas universalistas que inicialmente poderiam ser consideradas muito

custosas, mas que do ponto de vista do Bem-Estar Social possam ser vistas como investimento social.

Através de incentivos do Estado, houve a criação de uma rede de proteção universal com o objetivo de gerar maior segurança quanto ao acesso aos “bens fundamentais”. O legado histórico dos nórdicos neste campo são as pensões, saúde adequada e educação universal, ou seja, serviços públicos e de alta qualidade. A rede universalista de proteção é uma necessidade para a funcionalidade do capitalismo - universal engloba regulações que favorecem a mobilidade de trabalho e o sistema de seguro social. Para o fornecimento de serviços, considera-se menos o rendimento dos indivíduos e mais a cobertura de tratamentos adequados como seguros desemprego, licença maternidade e educação para todos. Como esta rede - um dos grandes pontos de convergências entre os países nórdicos - tende a igualar a camada de estratificação social, a sociedade nórdica demonstra os maiores índices de igualdade do mundo. Essa é uma forma de gerar uma autonomia dos indivíduos em relação aos seus familiares e aos demais membros da sociedade. “(...) economic policies that cater both to our desire to individual autonomy and our needs for community and security can be remarkably successful” (BERGGREN, TRAGARDH, 2010, p. 27).

Outro ponto de convergência é a alta qualidade do ensino básico, os altos níveis de investimento em pesquisas, o treinamento vocacional proporcionado diretamente nas escolas e após a demissão e a oferta de cursos de especialização para manter os cidadãos atualizados em seus empregos (ANDERSEN, HOLMSTROM, HONKAPOHJA, KORKMAN, SODERSTROM, VARTIAINEN, 2007, p. 14). Estas são políticas de longo prazo propícias ao desenvolvimento dos cidadãos em suas habilidades naturais, o que os leva à uma maior realização profissional.

As relações sociais dos países nórdicos são alvo de críticas pelo aparente paradoxo entre a autonomia individual segmentalista e o universalismo da política. A tarefa de gerar autonomia individual entre os cidadãos e criar maior independência entre os membros da família é executada de várias formas: leis que cobram impostos individualmente do esposo e da esposa, obrigatoriedade da família em assistir as necessidades de um membro de idade avançada, a (quase) universal provisão de creches, empréstimos estudantis independentemente do rendimento dos pais etc. A solução para esse comportamento aparentemente paradoxal esta na intenção de se estimular autonomia individual na sociedade como um todo. Essa estruturação de uma sociedade com o foco no indivíduo e nas atribuições sociais do governo destitui o núcleo familiar como principal provedor das necessidades do indivíduo: “The poor from charity, the

workers from their employers, wives from their husbands, children from their parentes – and vice versa when the parentes become elderly” (BERGGREN, TRAGARDH, 2010, p. 14). Acredita-se que, com uma relação de independência, a principal unidade social, que é o indivíduo, cria a sua própria realidade autonomamente (empoderamento), tornando-se mais satisfeito com a própria vida.

O núcleo familiar perde a sua função como principal provedor de bens e segurança, porém mantém sua função tradicional dentro das relações comunitárias. As relações familiares são mantidas, ainda que com um certo grau de autonomia e independência entre os indivíduos. Segundo o conceito da “*Swedish theory of love*” (Teoria sueca do amor) (BERGGREN, TRAGARDH, 2010, p. 21), as relações de amor e amizade são autênticas apenas quando os indivíduos não detêm nenhuma dependência em relação ao outro e nem existe nenhuma relação de poder que diferencie ambos.

Os valores patriarcais – assim como qualquer relação hierárquica entre indivíduos - são enxergados de forma negativa pelos nórdicos. As relações se reforçam pelos interesses em comum, comunitários, de forma que associações são formadas e incentivadas pelo governo, criando um sentimento de comprometimento construtivo e de altruísmo.

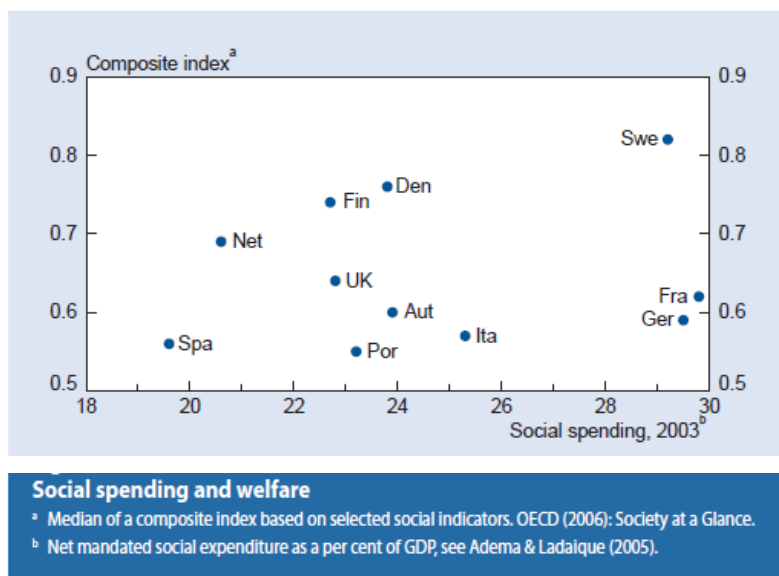
Outro ponto em convergência dos modelos econômicos dos países nórdicos é a forma que o Estado é enxergado pelos cidadãos. Os Estados nórdicos são vistos de forma positiva, como um aliado da população inteira, gerador da harmonia social e da autonomia dos indivíduos, assim como gestor dos ideais igualitários da sociedade. O Estado permite, institucionalmente, uma mobilidade social individual, com alta inclusão social e participação civil nos processos governamentais. A confiabilidade e “lentes positivas” em relação ao governo faz com que o modelo econômico nórdico seja eficiente e sustentável, como pôde ser verificado, nos anos recentes de crise mundial, onde estes países foram pouco afetados.

II.2.1 – Estatísticas Compartilhadas

A presente subseção tem como propósito demonstrar as similaridades estatísticas dos países nórdicos, comparativamente aos demais países. Será possível observar como esses países se destacam em índices sociais e econômicos. Serão analisados índices do âmbito social (educação, gasto social e desigualdade de renda) e econômico (crescimento do PIB per capita e paridade de poder compra).

A Figura II.2.1.1 a seguir demonstra o gasto social com saúde, educação e benefícios sociais (*social spending and welfare*). Fica evidente o alto gasto social dos países nórdicos o que representa acima de tudo o compromisso dos governos com a população e ainda podemos concluir que há maiores chances de uma equidade social nesses países, na medida que muitos indivíduos recebem diversos tipos incentivos.

Figura II.2.1.1 – Gasto Social e Bem Estar:

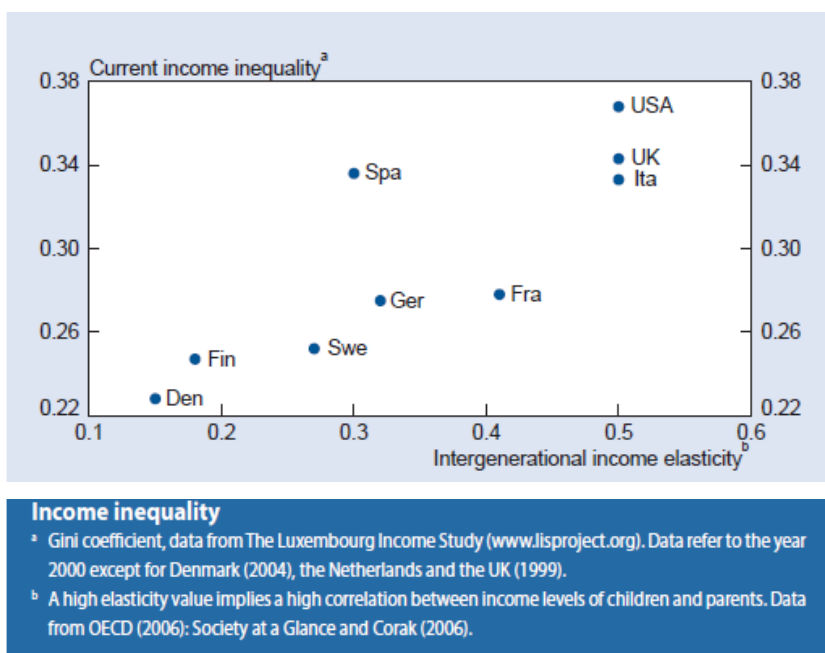


Fonte: ANDERSEN, HOLMSTROM, HONKAPOHJA, KORKMAN, SODERSTROM, VARTIAINEN, 2007, p. 56.

Na Figura II.2.1.2 pode ser confirmada a baixa estratificação social presente na sociedade nórdica. Nesta tabela verificamos que os países nórdicos, de acordo com o índice de Gini estão mais abaixo do que diversos países desenvolvidos o que representa uma grande distribuição de renda presente. Além de que através do índice “*intergenerational income elasticity*” (elasticidade intergeracional da renda) reporta como que as diferenças de renda dificilmente são transferidas de pais para filhos nesses países, ou seja, podemos entender que é de responsabilidade de cada indivíduo o seu sucesso profissional, que não está relacionado com a família de origem. Portanto podemos entender que há grande mobilidade social nesses países.

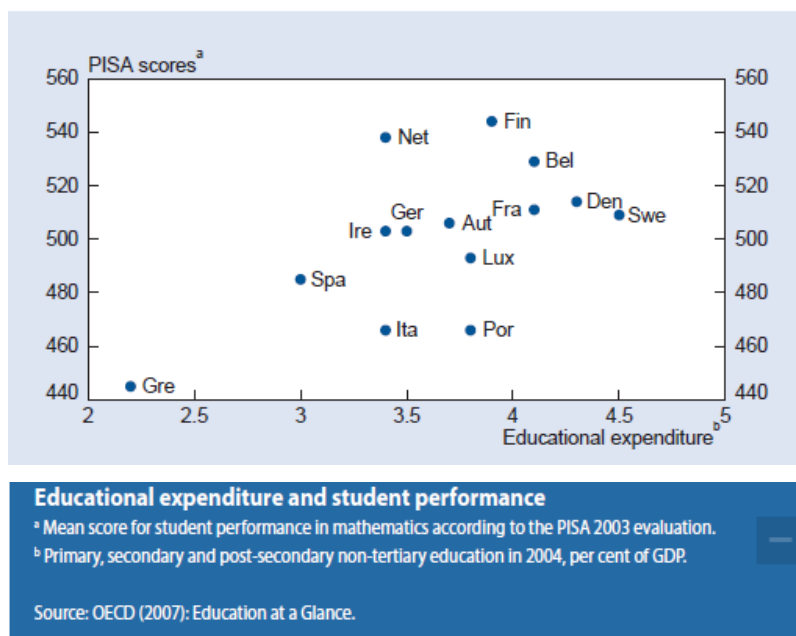
A terceira e última figura, Figura II.2.1.3, do âmbito social quanto aos Nórdicos trata-se da Tabela 3.5 onde podemos analisar com clareza o gasto público em educação e a performance dos alunos (aqui incluídos os alunos de todo o ensino básico). Percebemos o destaque dos países nórdicos quanto a esse gasto, o que representa além do comprometimento do governo com a educação também a potencialidade da futura força de trabalho.

Figura II.2.1.2 – Desigualdade de renda:



Fonte: ANDERSEN, HOLMSTROM, HONKAPOHJA, KORKMAN, SODERSTROM, VARTIAINEN, 2007, p. 54.

Figura II.2.1.3 – Gasto educacional e performance do estudante:



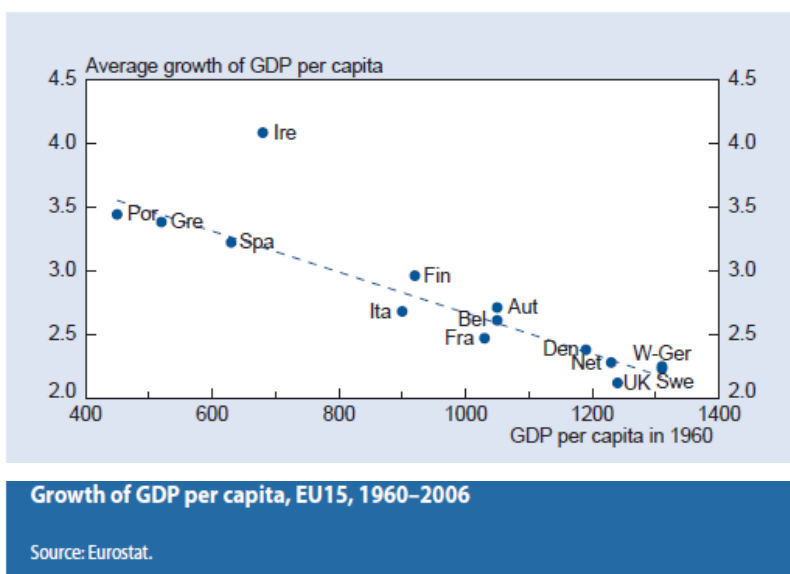
Fonte: ANDERSEN, HOLMSTROM, HONKAPOHJA, KORKMAN, SODERSTROM, VARTIAINEN, 2007, p. 51.

A seguir veremos as tabelas que representam as estatísticas em relação ao desenvolvimento econômico compartilhado dessa região.

O crescimento per capita na Figura II.2.1.4 representa o crescimento per capita em relação ao crescimento per capita de 1960. Nesta figura podemos entender que como economias de desenvolvimento recente nos anos, como comentado anteriormente foram economias que se desenvolveram mais enfaticamente em meados do século XX, os países nórdicos não apresentam, de forma geral, um crescimento muito expressivo do crescimento per capita, com exceção da Finlândia.

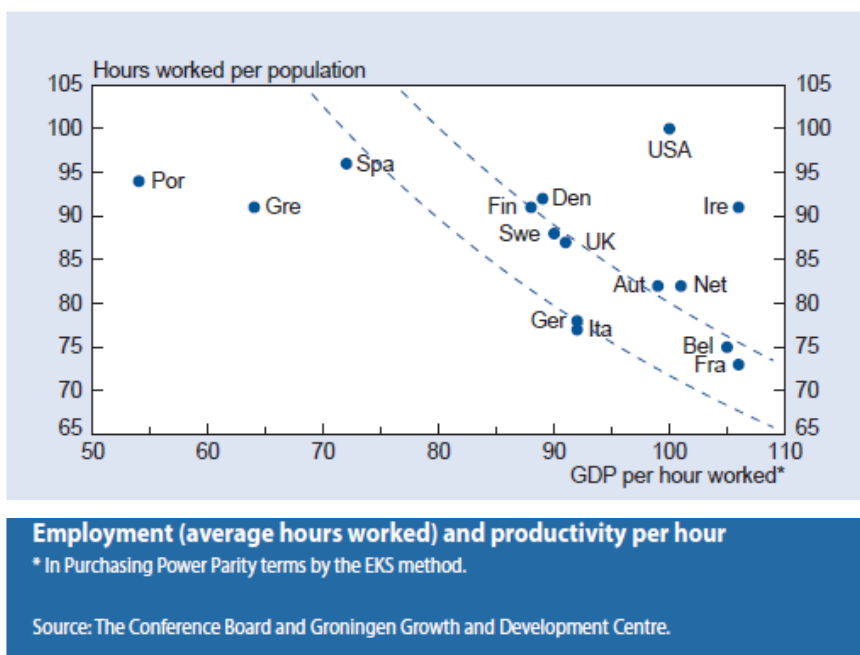
Na Figura II.2.1.5 podemos entender com maior clareza o desenvolvimento econômico da região nórdica de acordo com as horas trabalhadas da população e PIB por hora trabalhada. Observa-se uma elevação de tais índices nos países nórdicos em comparação com os demais países europeus. Há uma relativa harmonia entre as horas totais trabalhadas com a produção por hora da população, o que pode ser concluído pela grande inserção da força de trabalho da mulher do mercado de trabalho, o que faz a população trabalhar menos horas, no entanto mantém uma produtividade alta.

Figura II.2.1.4 – Crescimento do PIB per capita:



Fonte: ANDERSEN, HOLMSTROM, HONKAPOHJA, KORKMAN, SODERSTROM, VARTIAINEN, 2007, p. 48.

Figura II.2.1.5 – Emprego (média por horas trabalhadas) e produtividade por hora:



Fonte: ANDERSEN, HOLMSTROM, HONKAPOHJA, KORKMAN, SODERSTROM, VARTIAINEN, 2007, p. 46.

II.3 – A natureza das firmas

Na presente subseção serão observadas características das firmas na Dinamarca e na Finlândia, tomadas como exemplo da formação empresarial peculiar ao Modelo Nórdico. Por conta da homogeneidade destas características (pouco usual em outros países) e pelo tamanho reduzido destes países, torna-se possível a identificação clara destes agentes, que muitas vezes se apresentam como formadoras do ritmo destas economias. Dificilmente serão encontradas características tão próprias para os demais países como os que veremos adiante, como o caso Sueco que se distingue na formação de suas empresas.

Nos países nórdicos, de uma forma geral, o capital humano é extremamente valorado, com os indivíduos recebendo atenção tanto do governo quanto do investimento privado e os trabalhadores detendo um lugar de grande importância no funcionamento da firma, como veremos mais adiante.

Dentro das empresas, as relações de poder costumam ter um papel limitado. Esta é uma consequência da cultura nórdica, que tradicionalmente repudia a ostentação de poder e riqueza e exalta o coletivismo e as decisões de consenso. A hierarquia é transformada, nessa cultura,

em responsabilidade para com o papel individual do trabalhador dentro da empresa e suas atitudes com os demais colegas. A disciplina no trabalho não é objeto de códigos de ética implementados verticalmente e sim uma repercussão da formação social e moral do indivíduo, introduzida desde a infância (através do ensino) e avaliada durante toda a sua vida.

II.3.1 – Dinamarca

A formação histórica recente da Dinamarca criou um cenário que favorece os pequenos produtores agrícolas e artesãos, sendo a sua indústria em maior parte composta por pequenas e médias empresas originalmente elaboradas como casas de artesanato e uniões de fazendeiros. Um ponto importante a ser mencionado sobre a formação dessas firmas é que as conexões criadas entre os agentes, que inicialmente parecem ser ineficientes e informais, terminaram gerando alto grau de confiabilidade entre os trabalhadores. É uma rede formada pela reputação dos trabalhadores e empresas, sendo esta construída com base na confiança, experiência e expectativa sobre a capacidade participativa de cada um. Neste contexto, uma firma é respeitada não apenas pelo seu nome, mas também pelos indivíduos que a estão gerenciando e pelos técnicos que nela trabalham (KRISTENSEN, 1996).

A empresa dinamarquesa se divide em duas formas distintas de organização (*skill containers* e *project coordinators*), ambas apresentando uma predominância do gerenciamento comunitário baseado na atuação direta de cada trabalhador.

A *skill container* (“container de habilidades”) é uma sociedade composta de um grupo de artesãos e um *Meister* (“mestre”). Este não tem poder sobre os demais, mas apenas conhece as habilidades de todos, é encarregado de recrutar novos trabalhadores e prover-lhes máquinas e ferramentas. Este tipo de sociedade é muito especializado em peças ou etapas da produção e não em um produto ou um processo fechado. A firma direciona a produção e a pesquisa e desenvolvimento a partir de demandas específicas dos compradores. A propriedade intelectual sobre o produto desta pesquisa não é do comprador e sim do *skill container*, que as utiliza para aumentar a sua capacidade tecnológica e sua reputação. O desenvolvimento tecnológico está no coração destas sociedades (KRISTENSEN, 1996, p. 125). O foco não está apenas na venda, mas também na agregação de valor ao processo produtivo e introdução de novas tecnologias e soluções. As especificações técnicas de cada novo produto são estudadas pela firma antes mesmo que um preço seja apresentado.

O foco principal da firma de “container de habilidade” é o desenvolvimento das habilidades dos trabalhadores e a alocação de tais habilidades para o desenvolvimento de novos produtos. Desta forma, o crescimento da empresa, objetivo da maior parte das firmas no mundo, é posto em segundo plano. Dado que a empresa funciona pelo desenvolvimento de peças e pequenos processos especializados, não depende diretamente do andamento da economia, mas sim dos interesses em melhorias ou inovações em seus projetos. São firmas que dificilmente direcionam mais de 30% da produção total a um único comprador (KRISTENSEN, 1996, p. 130), na tentativa de blindar-se quanto a uma possível queda de demanda. Da mesma forma, a “P&D” e o investimento em capital fixo dessas firmas não estão em completa sintonia com a demanda dos compradores. São firmas que constantemente investem em treinamento do capital humano, para atrair e reter os melhores trabalhadores, o que contribui para a sua reputação.

While the typical mass producer is highly dependent on the general level of activity, the skill container is contingent on the functioning of a narrow number of linkages. Customers ask the firm for its services, and as past services are the basis of the firm’s reputation, this reputation may lead to new demands as its reputation spreads. Being dependent on this mechanism for growth and survival, the critical growth variable is the firm’s capacity to recruit new skilled workers who can meet or improve the reputational standards (KRISTENSEN, 1996, p. 120).

A firma com a natureza “container de habilidades” tem a figura do dono e do gerente não como referências de autoridade, mas como uma espécie de facilitadores das relações. Dado o tradicional repúdio da sociedade por estruturas hierarquizadas, o dono da empresa Dinamarquesa proporciona um senso de dissolução do centro de decisão da firma entre todas as suas esferas, ainda que não de forma totalmente igualitária. Estas são empresas que carecem da conexão entre o planejamento e a execução, primeiramente pela já mencionada autonomia dos trabalhadores em desenvolver as pesquisas de acordo com as demandas, e, em segundo lugar, porque os gerentes têm menos ligação com as instituições de empréstimos e planejamento estatal.

Por fim, laços de relacionamento entre os trabalhadores de uma *skill container* passam por um senso de responsabilidade maior para com os demais colegas de trabalho do que para com o dono da empresa (KRISTENSEN, 1996, p. 127). Se um indivíduo deixa de cumprir seu posto, sobrecarregando os demais, ele será mal visto e provavelmente substituído ou realocado, no intuito de que seja mantida a reputação da empresa. Esta conduta também é exigida do

gerente, de quem se espera uma atitude de equipe para com os seus subordinados e não uma hierarquia de cobrança. Esta “ética de trabalho” dinamarquesa é um dos melhores exemplos conhecidos de trabalho de equipe.

A segunda formação de firma que identificada na Dinamarca é o *project coordinator* ou “coordenador de projetos”. Este funciona como uma firma complementar ao “container de habilidades”, sugerindo as ideias de produtos que serão desenvolvidas e vendidas diretamente no mercado. No entanto, não são firmas que financiam grandes projetos e detêm grandes fábricas, sendo assim, coordenadores entre o produtor (“container de habilidades”) capaz de desenvolver seu produto e o mercado final. O patrimônio do “coordenador de projetos” é constituído praticamente de bens intangíveis, essencialmente a rede de contatos desenvolvida pelos seus funcionários.

A grande dificuldade para o crescimento de tal firma está no fato comentado anteriormente de que nenhum *skill container* estaria disposto a dedicar mais de 30% de sua produção a um único demandante. Portanto, o empresário do “coordenador de projetos” precisa recorrer a vários fornecedores para crescer e expandir sua rede. Desta forma, os lucros resultantes de um produto acabam se diluindo no sistema, já que há mais de um “container de habilidades” contribuindo para o desenvolvimento deste produto, prevalecendo, na economia dinamarquesa, as empresas de pequeno e médio porte.

A coalisão entre essas duas firmas gera na Dinamarca uma rede de conexões que permite o desenvolvimento de várias firmas simultaneamente. As *skill containers* são habilidosas apenas na execução de produtos e processos ainda não finalizados, enquanto os *project coordinators* já funcionam como montadores dos produtos semi-prontos e distribuidores para o consumo no mercado final. Desta forma, o desenvolvimento das empresas passa pela sua capacidade de se relacionarem para a execução de um produto novo. O interessante desse sistema é que o sentimento de independência entre as empresas é tão grande que mesmo com um mercado interno desenvolvido, as firmas que estão no crescente de sua produtividade preferem se internacionalizar do que criarem um vínculo forte de dependência com qualquer outra firma nacional.

The firm in this setting becomes merely a social space for the temporary exercise of human capabilities enabling individuals too express and positions themselves within their community. The logic is no less holistic that in most

economies within so-called development states, but it is indeed a very different logic (KRISTENSEN, 1996, p. 153).

II.3.2 – Finlândia

A firma finlandesa se diferencia da firma dinamarquesa no que tange ao volume de investimento necessário e na alocação da sua hierarquia, mas ainda sim são firmas com grande participação dos trabalhadores em cada parte do processo. Desde a Segunda Guerra Mundial que o regulamento interno das empresas finlandesas conta com a participação direta dos trabalhadores em um sistema pluralista.

A Finlândia se caracteriza como um país de amplos recursos naturais, especialmente no seu solo e na diversidade da sua flora, mas com uma população de proporções limitadas. Portanto, as empresas que se projetaram neste país são, de forma geral, grandes empreendimentos verticalmente integrados ligados ao setor extrativista, com amplos recursos financeiros e com investimentos altíssimos em pesquisa e desenvolvimento. Estas empresas geralmente têm o capital aberto, dada a necessidade deste tipo de empreendimento por altos volumes de capital e o seu perfil de retorno de longo prazo (LILJA, TAINIO, 1996). Isso diferencia estas empresas das dinamarquesas, que são tipicamente empreendimentos pequenos.

A formação desses grandes investimentos em um país com uma população pequena como a Finlândia se deu através das chamadas comunidade de moinho¹, nas quais forma-se uma comunidade em torno de um único empreendimento e nela se desenvolvem tarefas e pequenos negócios (como engenharia de construção, publicações, agricultura, serviços comunitários etc.) que auxiliariam a execução deste grande negócio. Desta forma, obtém-se a diversificação do empreendimento principal, ao mesmo tempo em que relativiza-se as relações trabalhistas, uma vez que a reputação de um indivíduo na sua atuação dentro da comunidade contribui para sua alocação e reconhecimento dentro da firma. Esta relação existiu na Finlândia até meados de 1980, quando as corporações modificaram drasticamente seu *modus operandi*, concentrando seus investimentos em produtos especializados para o mercado externo (LILJA, TAINIO, 1996, p. 161).

Indo mais profundamente na natureza da firma finlandesa, é interessante notar que para esses grandes empreendimentos é necessário que a cadeia produtiva funcione quase no limite

¹ Uma comunidade de moinho é distinta de uma cidade ou um município, ela é estabelecida independentemente da metrópole com autonomia administrativa local, inclusive nos impostos e instituições próprias.

de sua capacidade e sob constante manutenção, para que sejam evitadas paradas que comprometam a produção final (“*breakdowns*”) e a competitividade da empresa no mercado. Diferentemente do que vimos na empresa dinamarquesa, o fluxo dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento na firma finlandesa funciona pelo mecanismo de mercado, em que a previsão de lacunas entre oferta e demanda aumenta ou diminui o ritmo de investimento, com o objetivo de se alcançar mercados ociosos antes das outras firmas. Desta forma, as empresas finlandesas planejam seus investimentos em um *organic growth* (crescimento orgânico) que alterna a continuidade do processo produtivo e o planejamento de paradas na produção para a manutenção ou adequações necessárias. Estas paradas permitem que a empresa enxergue os limites ou gargalos para a continuidade da produção ou até mesmo que ela simplesmente interrompa todo o processo para a implementação de uma proposta totalmente nova de maquinaria e planta da fábrica. O balanceamento desse crescimento orgânico se dá pelas estratégias de competitividade da empresa no mercado (LILJA, TAINIO, 1996, p. 162).

Estes dois modos de operação são chamados modo reprodutivo e modo de desenvolvimento. Ambos são muito diferentes das empresas dinamarquesas, onde a pesquisa e desenvolvimento se dão pela adequação da tecnologia ou como formas de atração de seus trabalhadores. No entanto, se assemelham a estas no que tange a percepção sobre cada trabalhador da equipe, cuja reputação depende da avaliação dos demais em sua participação diária em solucionar problemas e na relação com o time: “The work contexts of both reproductive and developmental modes are characterized by teamwork, where hierarchical differences are played down” (idem, p. 163).

O modo de operação reprodutivo é associado à identificação de falhas e implementação de inovações com o fim de assegurar a continuidade do processo produtivo. As tecnologias são desenvolvidas entre os profissionais da própria firma e nas áreas de pesquisa. Dessa forma, dentre as características buscadas pelas empresas em suas contratações destaca-se a capacidade de trabalhar em time, pois as soluções devem ser buscadas em grupo, através de evidências técnicas presenciadas coletivamente.

The process of collective evaluation goes on simultaneously with the more operative tasks of keeping the process at the limits of the capacity. Every morning the working day starts with a session where all the professionals collectively share their views on the most important aspects of the on-going development work. (LILJA, TAINIO, 1996, p. 164)

Já o modo operacional está relacionado a um trabalho mais complexo, pois correlaciona as atividades da empresa com a tecnologia disponível externamente nas demais comunidades. São projetos mais autônomos, com um recrutamento independente do recurso humano já disponível na fábrica, em que os técnicos são remunerados pelo desenvolvimento de uma nova proposta de produção. Além disso, são projetos de mais longo prazo, com maior investimento e com a demanda de profissionais mais comprometidos com o desenvolvimento e aplicabilidade do planejamento, pois os engenheiros responsáveis terão a responsabilidade de presenciar a próxima etapa de produção da firma. Nesse nível de investimento, a contratação de nova mão de obra é avaliada de forma mais minuciosa e é consultada com os responsáveis de alto nível da empresa. Tais empreitadas são tão grandes que modificariam todo funcionamento da economia, sendo assim feitos mais em nível nacional, de acordo com avaliação final do Estado (idem, p. 164).

Um outro braço do sistema econômico finlandês, que inclusive se assemelha muito em termos formais aos coordenadores de projetos dinamarquesas, são as *sales associations* (associações conjuntas de vendas). Os grandes e arriscados investimentos em matéria prima da empresa típica finlandesa que acabamos de mencionar não se desenvolveriam sem um relevante e eficiente escoamento da produção em direção ao seu mercado consumidor. Neste sentido, as associações conjuntas de vendas representam essas empresas perante o mercado consumidor em toda Europa, porém com algum controle sobre que tipo de mercadoria alcançará certos mercados. Tais companhias adquirem mercadorias diretamente não só das grandes empresas de matéria prima, como também de pequenas empresas manufactureiras de tecido ou engenharia, formando um portfólio com grande diversidade de produtos, atingindo alta visibilidade no mercado externo. Essas associações se estabeleceram de forma tão bem sucedida que as empresas típicas que tentaram essa conexão com o mercado consumidor diretamente tiveram insucesso.

CONCLUSÃO

Apesar de terem sido notadas algumas novidades neste trabalho, não houve, nele, a elaboração de novos rumos teóricos. A primeira vista, o Estado de Bem-Estar Social nórdico possui uma proposta inovadora da prática econômica e, como verificamos ao longo do trabalho, é fruto das condições específicas destes países.

O primeiro movimento deste trabalho foi de compreender o desenvolvimento teórico sobre firma na Teoria Econômica, nos baseando em algumas referências no tema; Escola Neoclássica, Marschalliana, Schumpeteriana e por final a de R. H. Coase. Em seguida buscou-se compreender a estrutura teórica do Estado de Bem-Estar Social e suas adaptações. Por fim, para encontrar a aplicabilidade de tais abordagens teóricas para a realidade nórdica, foi analisado o Modelo Nórdico com o foco no comportamento das firmas e como o Estado de Bem –Estar Social se insere nas firmas desses países.

Se torna interessante ressaltar para a conclusão deste trabalho as divergências de perspectivas sobre a firma entre as correntes teóricas do pensamento econômico e a firma no Modelo Nórdico. Na abordagem Neoclássica, a firma se restringe a produzir e concorrer em apenas dois fatores, o preço e a quantidade, enquanto que para a realidade nórdica o preço e quantidade em muitas situações não passam nem por avaliação prévia à decisão de produção, trazendo um contraste nítido das visões. Para o pensamento Schumpeteriano, a firma faz parte de um sistema evolutivo em que sua organização está inserida num ambiente de intensa concorrência, ao passo que para as empresas nórdicas a questão de adaptabilidade ao sistema está inteiramente relacionada à atração dos trabalhadores à uma firma inovadora capaz de lhes prover boas ferramentas (para os trabalhadores desenvolverem suas potencialidades). A firma nórdica se assemelha à visão de Coase no sentido em que se trata também de um complexo de interações, ainda que não sendo uma alternativa ao mercado. Mais especificamente, a firma nórdica é tratada como uma extensão da vida em comunidade.

Por fim, a noção de firma Marshalliana e a firma nórdica se assemelham em diversos pontos. Para ambas perspectivas existe transformação do conhecimento acumulado. No processo produtivo da firma nórdica encontramos a dimensão evolutiva colocada por Marshall

em que a firma oferece soluções ao sistema e, no caso nórdico, os trabalhadores são os agentes protagonistas dessas resoluções. E finalmente, um ponto muito coerente com o desenvolvimento das firmas nórdicas exaltado por Marshall é a participação através de estímulos ou desestímulos das instituições presentes no país.

Vimos a presença do Estado neste trabalho como o executor de políticas de Bem-Estar Social como forma de contornar os danos sociais causados por uma economia de mercado. Portanto, a presença do Estado foi vista como um contraponto ao comportamento das empresas no mercado, agindo de forma conjunta no sistema econômico. O Estado e as firmas como dois agentes responsáveis ao bem-estar geral da sociedade, em que cada um corresponde a um lado do desenvolvimento humano.

O Modelo de Estado do Bem-Estar Universalista ou Social-Democrata de Esping-Andersen representa a proposta do governo nórdico. De forma geral, a implementação de políticas voltadas ao Estado do Bem-Estar Social fica sob responsabilidade do estado e não das empresas. Adiciona-se a esta a característica de que pra um estado Social-Democrata a estratificação das classes sociais é a principal causa da má distribuição da renda, o que pede a interferência do estado nas relações de poder entre trabalhadores e patrões dentro das empresas para a equalização das relações de poder. Nos países nórdicos, pelo histórico das reivindicações trabalhistas e pela formação inicial por associações das empresas, estas representam um local para a ascensão criativa dos indivíduos e o desenvolvimento do sentimento de comunidade. Portanto, no modelo Universalista, tanto o governo quanto as empresas seguem a lógica do Estado de Bem-Estar Social, beneficiando o desenvolvimento individual dos trabalhadores-cidadãos.

A firma nórdica não detém um quadro fechado de características, metas e relações com o mercado, falar de firmas nórdicas é preciso diferenciar sobre qual país nórdico será abordado. Há uma variação enorme entre relações com o investidor externo entre uma firma dinamarquesa e uma firma finlandesa ou entre as formas de hierarquizar a firma. A firma sueca, por exemplo é fechada em nichos controlados pelas elites, que se diferenciam pela língua e devido ao histórico de formação econômica se diferenciam então pelo produto em que mais investem. Este caso não ocorre nos demais países nórdicos, é uma peculiaridade nacional sueca. No entanto ficou clara a postura do governo em relação a atuação das empresas no mercado em prol de um fim mais coletivo.

As firmas nórdicas, pelo seu histórico semelhante, têm a referência do indivíduo como plano central para a evolução e longevidade da firma. Cada posto de trabalho dentro de uma firma demanda certo ferramental, com o indivíduo trabalhando de forma dedicada para a firma e para seus colegas de trabalho e, ainda por cima, contribuindo com a comunidade em que está inserido. O esforço de contribuir com o grupo e conciliado com o aperfeiçoamento pessoal é um dos aspectos mais positivos nas firmas nórdicas. A capacitação pessoal proporcionada pela própria firma aos seus trabalhadores passa a ser fundamental para a permanência destes na firma, gerando um valor cada vez maior do capital humano na firma. O indivíduo é capital intangível e intransferível de maior valor em uma firma nórdica, sendo o seu principal fator de reconhecimento social.

O processo de seleção e demissão de trabalhadores é de natureza sensível aos empresários, pois é a reputação de seus trabalhadores que irá perpetuar o nome da firma no mercado e assegurará a receita futura. Portanto, o que os empreendedores fazem todo o possível para manter seu valor intangível intacto, proporcionando treinamentos constantes para capacitar sua mão de obra para que esta não se veja estagnada em alguma tecnologia ou conhecimento. Do mesmo modo, as negociações salariais são feitas no nível da firma, trazendo assim muito mais luz às demandas dos trabalhadores.

Entender o capitalismo nórdico e as similaridades necessárias para designarmos um único “modelo nórdico” significa entender o comportamento das pessoas que compõem estas sociedades. No modelo nórdico, assim como na teoria econômica, o indivíduo é o ponto central da análise. No entanto, diferencia-se da teoria tradicional na medida em que apresenta um indivíduo que não é “maximizador”, não é “racional”, não busca o “equilíbrio” e não faz as “melhores escolhas”. Na realidade, o cidadão nórdico busca vantagens para melhorar sua vida através do bem-estar e não pela acumulação individual de riqueza.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

ANDERSEN, Torben M.; HOLMSTROM, Bengt; HONKAPOHJA, Seppo; KORKMAN, Sixten; SODERSTROM, Hans; VARTIAINEN, Juhana. *The Nordic Model: Embracing globalization and sharing risks*. Helsinki: Taloustieto Oy. The Research Institute of the Finnish Economy, 2007. p. 11 – 26.

ANDERSEN, Torben M.; HOLMSTROM, Bengt; HONKAPOHJA, Seppo; KORKMAN, Sixten; SODERSTROM, Hans; VARTIAINEN, Juhana. *The Nordic Model: Embracing globalization and sharing risks*. Helsinki: Taloustieto Oy. The Research Institute of the Finnish Economy, 2007. p. 45 – 61.

ANDERSON, Perry. *O Fim da História: De Hegel a Fukuyama*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1992. pp. 81 – 117.

BARR, Nicholas. The historical background. In: _____ *The Economics of the Welfare State*. Oxford: OXFORD University Press, 2004. p. 16 – 42.

BARR, Nicholas. Economic theory 1: State intervention. In: _____ *The Economic of the Welfare State*. Oxford: OXFORD University Press, 2004. p. 64 - 97.

BERGGREN, Henrik; TRAGARDH, Lars. Social trust and radical individualism: The paradox of the heart of the Nordic capitalism. *The Nordic Way*. World Economic Forum Davos 2011, Shared Norms for the new reality. Stockholm, 2010, p. 13 - 27.

CHANG, Ha-Joon. *Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica*. São Paulo: Editora UNESP, 2004. 266 p.

EKLUND, Klas. Nordic Capitalism: Lessons learned. *The Nordic Way*. World Economic Forum Davos 2011, Shared Norms for the new reality. Stockholm, 2010, p. 5 - 11.

ESPING-ANDERSEN, Gosta. As três economias políticas do Welfare State. *Welfare e Experiências Neoliberais*, São Paulo, n. 24, 1991. Disponível em <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-64451991000200006> Acesso em 30 de Agosto de 2014.

GANEM, Angela. O Mercado como Ordem Social em Adam Smith, Walras e Hayek. *Economia e Sociedade*, Campinas, v.21, n.1, 2012. p. 143 - 164.

KERSTENETZKY, Jaques. Alfred Marshall on big business. *Cambridge Journal of Economics*, Cambridge, 2009, 1 de 18, Abr. 28 Abril de 2010.

KERSTENETZKY, Celia Lessa. Welfare state e desenvolvimento. *Dados*, Rio de Janeiro, v. 54, n. 1, p. 129-156, 2011. Disponível em http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0011-2582011000100004&script=sci_arttext&tlng=es Acesso em 17 Julho 2013.

KERSTENETZKY, Celia Lessa. *O Estado do Bem-Estar Social na Idade da Razão: a reinvenção do Estado Social no mundo contemporâneo*. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda. 2012. 289 p.

KRISTENSEN, Peer Hull; LILJA, Kari; TAINIO, Risto. Comparing typical firms in Denmark and Finland: The basis of the Danish and Finnish case-studies. In: WHITLEY, Richard (Ed.); KRISTENSEN, Peer Hull (Ed.). *The changing European firm: Limits to convergence*. London and New York: Routledge, 1996. p. 113-117.

KRISTENSEN, Peer Hull. On the constitution of the economic actor in Denmark: Interacting skill containers and project coordinators. In WHITLEY, Richard (Ed.); KRISTENSEN, Peer Hull (Ed.). *The changing European firm: Limits to convergence*. London and New York: Routledge, 1996, p. 118-158.

LILJA, Kari; TAINIO, Risto. The nature of the typical Finnish firm. In WHITLEY, Richard (Ed.); KRISTENSEN, Peer Hull (Ed.). *The changing European firm: Limits to convergence*. London and New York: Routledge, 1996, p. 159-191

OLIVEIRA, Nilton; SOUZA, Luana. *Estado do Bem-Estar Social: à luz do pensamento de Gunnar Myrdal e Amartya Sen*. I Jornada Latino de Historia, Trabajo, Movimientos Sociales y Educacion Popular. 12 p. Disponível em https://www.academia.edu/4108091/ESTADO_DE_BEM-ESTAR_SOCIAL_a_luz_do_pensamento_de_Gunnar_Myrdal_e_Amartya_Sen

PONTUSSON, Jonas. Between Neo-Liberalism and the German Model: Swedish Capitalism in Transition. In: CROUCH, Colin (Ed.); STREECK, Wolfgang (Ed.). *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*. London: SAGE Publications, 1997. p. 55 – 70.

TANZI, Vito. SCHUKNECHT, Ludger. The Growth of Government since 1870. In: _____. *Public Spending in the 20th Century: A Global Perspective*. United Kingdom: Cambridge University Press, 2000. p.3-22.

TANZI, Vito. SCHUKNECHT, Ludger. The Composition of Public Expenditure. In: _____. *Public Spending in the 20th Century: A Global Perspective*. United Kingdom: Cambridge University Press, 2000. p.23-49.

TIGRE, Paulo Bastos. Inovações e Teoria da Firma em três paradigmas. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, nº3, p.67-111, 1998.

TORÍBIO DANTAS, Alexis; KERSTENETZKY, Jaques. *Empresas, mercado e concorrência*. Rio de Janeiro: Contra capa, 2000. 96 p.