

**SECRETARIA DA COORDENAÇÃO E PLANEJAMENTO**  
**FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA**  
Siegfried Emanuel Heuser

ISSN 1676-4994  
ISBN 85-7173-007-5

A Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser (FEE) tem estimulado e apoiado as iniciativas de aprimoramento técnico e acadêmico de seus pesquisadores. Dentro dessa perspectiva, a titulação representa a elevação do patamar de competência do corpo técnico e, também, um elemento estratégico frente às exigências institucionais que se colocam no campo da produção de conhecimento. Na última década, o esforço coletivo da FEE tem se direcionado para o doutorado. A série que agora se inicia foi criada para divulgar as teses de Doutorado produzidas pelos pesquisadores da FEE.

## **INSTITUIÇÕES, CRESCIMENTO E MUDANÇA NA ÓTICA INSTITUCIONALISTA**

**Octavio Augusto Camargo Conceição**

**TESES FEE Nº 1**

Porto Alegre, março de 2002

## 2 - AS ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS

*“Abstracting from the enormous diversity of things that have been called institutions, there are several key matters that I believe any serious theory of institutional evolution must address. One is path dependency. Today’s ‘institutions’ almost always show strong connections with yesterday’s, and often those of a century ago, or earlier.”*

Nelson (1995)

**N**o capítulo anterior, procurou-se explicitar que as **instituições** são fundamentais e estratégicas para a compreensão de possíveis e sempre diferenciadas trajetórias de crescimento econômico. Tentar compreendê-las **sem** instituições carece de sentido lógico, teórico e histórico. Mas, se as instituições são tão importantes, por que há diferenças entre suas definições? Por que há controvérsias entre as abordagens institucionalistas? Qual seu núcleo teórico, se é que existe?

O que se procurará evidenciar neste capítulo é que existe um núcleo teórico definido e nem sempre convergente entre as diversas abordagens institucionalistas,<sup>1</sup> que, pela própria diversidade que as caracterizam, define **instituições** de maneira igualmente heterogênea (ora como normas ou padrão de comportamento, ora como formas institucionais, ora como padrão de organização da firma, ou, ainda, como direito de propriedade). Isto, entretanto, não invalida a contribuição teórica de cada abordagem. Pelo contrário, constitui a própria fonte de riqueza do pensamento institucionalista (Samuels, 1995). A cada conceito corresponde uma abordagem, razão pela qual pensar ou conceber **instituições** sob um único enfoque é empobrecer seu campo analítico, que tem na interação sua mais relevante expressão teórica.

---

<sup>1</sup> Inúmeros autores, incluindo Marshall ou o próprio Schumpeter (Hodgson, 1998a), esvaziaram as abordagens institucionalistas da época de qualquer contribuição teórica mais expressiva, constituindo-se mais em discurso do que propriamente revestidas de qualquer contribuição ao pensamento econômico.

O presente capítulo foi subdividido em seis partes. Na primeira, discutem-se as características mais gerais do “método” de análise institucionalista, procurando identificar a natureza dessa linha de pesquisa. Na segunda parte, são discutidos alguns dos principais pontos do pensamento de Veblen, que, consensualmente, é apontado por todas as principais escolas institucionalistas como o precursor do referido legado. Saliente-se que, ao invés de se proceder a uma releitura dos escritos de Veblen, se tomou como referência a interpretação vebleniana da “escola institucionalista radical”, que o tem como principal expoente. Na terceira seção, apresenta-se, a partir da discussão levada a efeito nas duas primeiras partes, o “corpo de conhecimento” institucionalista, contendo as linhas gerais dessa escola de pensamento. Tal proposição é formulada pela corrente neo-institucionalista. Na quarta parte, é apresentada a contribuição da corrente seguidora de Ronald Coase (Prêmio Nobel de Economia de 1991) e Oliver Williamson, que consagraram a Nova Economia Institucional (NEI), constituindo um enfoque institucionalista centrado na Economia dos Custos de Transação. As três referidas correntes reivindicam para si — e com razão — a inclusão do qualificativo **institucionalista** em sua própria denominação, o que não as torna únicas representantes da respectiva corrente de pensamento. Sem pretender esgotar os aportes institucionalistas presentes em várias outras abordagens, julga-se que duas outras escolas são fundamentais para a construção de uma “teoria institucionalista”, pelo vínculo explícito com o “núcleo de pensamento institucionalista”. Trata-se da Escola Francesa da Regulação, que, principalmente ao longo dos anos 80, se notabilizou pela interpretação da crise capitalista mundial, a partir da origem-expansão-e-esgotamento do fordismo e das **formas institucionais de estrutura**, que asseguraram sua estabilidade. A contribuição **neo-schumpeteriana** ou **evolucionária**, a partir de um enfoque microeconômico, tem forte vínculo teórico com o ambiente institucional e com as instituições, que permite a constituição de trajetórias de inovação à formação de **novos paradigmas tecnológicos**.

A tradição institucionalista herdeira de Veblen e Commons trouxe novos conceitos, sem, entretanto, deixar de preservar os traços que lhe são distintivos do pensamento neoclássico. Contudo a compatibilidade com o pensamento de Marx, Keynes e Schumpeter permanece, em muitos aspectos, sustentável. A amplitude e a complexidade do pensamento institucionalista, não podendo ser patrimônio de uma única e exclusiva “visão”, conferem à teia de múltiplas concepções a possibilidade de se avançar em direção a uma “teoria da dinâmica das instituições”.

## 2.1 - A discussão do método institucionalista

Uma questão sempre presente na discussão do método de pesquisa institucionalista é sua semelhança e sua diferença em relação às abordagens estabelecidas na teoria econômica. Invariavelmente, institucionalismo é tido como uma linha de pensamento oposta ao neoclassicismo (Hodgson, 1998a), semelhante ao marxismo em alguns aspectos (Dugger, 1988) e vinculada ao evolucionismo (Hodgson, 1993). Independentemente do enfoque adotado, atribui-se ao “velho” institucionalismo norte-americano, a partir dos escritos de Veblen — e, em menor grau, nos de Commons (1934) e Mitchel (1984) —, a matriz da Escola Institucionalista. Seu núcleo de pensamento relaciona-se aos conceitos de instituições, hábitos, regras e sua evolução, tornando explícito um forte vínculo com as especificidades históricas e com a “abordagem evolucionária”.<sup>2</sup> Em geral, as concepções, que têm nas “instituições” a “unidade de análise” partem da discussão de suas diferenças com o neoclassicismo e suas afinidades com o evolucionismo, buscando identificar analiticamente pontos de concordância que permitam a constituição de uma possível “teoria institucionalista”.<sup>3</sup>

A constituição de uma “teoria econômica **com** instituições”, oriunda da relação entre a atividade humana, as instituições e a natureza evolucionária do processo econômico, definiria diferentes tipos de economia.<sup>4</sup> Assim, se fosse possível afirmar que existe uma “teoria geral institucionalista”, sua generalidade

---

<sup>2</sup> Hodgson (1998a, p.168) afirma que: “O núcleo de idéias do institucionalismo refere-se às instituições, hábitos, regras e sua evolução. Porém, o institucionalismo não objetiva construir um modelo geral simplificado com base em suas idéias. Pelo contrário, tais idéias favorecem um forte ímpeto em direção a abordagens de análise específicas e historicamente localizadas. Nesse sentido, há afinidade entre institucionalismo e biologia. A biologia evolucionária tem poucas leis ou princípios gerais através dos quais a origem e o desenvolvimento possam ser explicados (...). Em sua ênfase relativamente maior sobre as especificidades, a economia institucional assemelha-se mais à biologia do que à física”.

<sup>3</sup> A multiplicidade de análises e enfoques confere às abordagens institucionalistas uma heterogeneidade bastante ampla, o que, como argumenta Warren Samuels, é fator de “riqueza” e não de fragilidade teórica. Por essa razão, “unificar” as respectivas abordagens em um único espectro teórico contrapõe-se à própria **natureza** institucionalista, que tem na **diversidade** seu traço heurístico mais expressivo.

<sup>4</sup> Hodgson (1998a, p.168) afirma que: “A abordagem institucionalista move-se de idéias gerais relacionadas à atividade humana, instituições e à natureza evolucionária do processo econômico para teorias e idéias específicas, relacionadas a instituições econômicas específicas ou tipos de economia. Conseqüentemente, há muitos níveis e tipos de análise. Contudo, os diferentes níveis devem ser vinculados. Um ponto crucial é que as concepções de hábito e de instituição ajudam a estabelecer o vínculo entre o específico e o geral”.

seria indicar como desenvolver análises específicas e variadas em relação a um fenômeno específico.<sup>5</sup> A construção de uma “teoria econômica das instituições” parece ter avançado ao longo das últimas duas décadas, tendo surgido importantes abordagens com ênfase no papel das instituições e na dinâmica de seu funcionamento. Exemplos são a Nova Economia Institucional, os neo-institucionalistas, os neo-schumpeterianos ou evolucionários, os regulacionistas, a economia das convenções e outras, que permitiram avanços teóricos, que ora se rivalizam, ora se complementam, sem perder o caráter institucional. Entretanto, por pelo menos meio século, tais estudos mantiveram-se em “estado de hibernação” (Hodgson, 1993a), ressurgindo, com notável vigor, a partir do final dos anos 70.

## 2.2 - Veblen e o legado do antigo institucionalismo

Tomando-se o “velho” institucionalismo como aquele defendido por Veblen, Commons e Mitchel, salienta-se que os três centraram sua análise na importância das instituições, reivindicando uma genuína economia evolucionária. Entretanto desenvolveram uma linha analítica mais descritiva, deixando para um segundo plano questões teóricas não resolvidas. Alguns simpatizantes, como Gunnar Myrdal (1953), qualificam o antigo institucionalismo americano de “empiricismo ingênuo”, o que, de forma alguma, inviabilizou seu legado.<sup>6</sup> E este

---

<sup>5</sup> Hodgson (1998a, p. 169) afirma que: “Em contraste com a economia neoclássica, que possui uma estrutura teórica universal, relacionada ao comportamento e à escolha racional, que leva à teoria de preços, bem-estar econômico e assim por diante, a economia institucional, pelo contrário, não pressupõe que as concepções baseadas nos hábitos da atividade humana proporcionem uma teoria ou análise operacional. São necessários outros elementos, tais como demonstrar como grupos específicos de hábitos comuns estão “enraizados” (*embedded*) e são reforçados através de instituições sociais específicas. Nesse sentido, o institucionalismo move-se do abstrato para o concreto. Ao contrário dos modelos teóricos *standard*, onde a racionalidade dos indivíduos é dada, o institucionalismo é construído sobre a psicologia, antropologia, sociologia e outras áreas de pesquisa sobre como as pessoas se comportam. De fato, se o institucionalismo tivesse uma teoria geral, ela seria uma teoria geral indicativa de como desenvolver análises específicas e variadas de fenômenos específicos”.

<sup>6</sup> Para Hodgson (1993, p. 13): “(...) o ‘velho’ institucionalismo perseguiu uma direção cada vez mais descritiva, deixando muitas das questões teóricas nucleares (*core*) sem resposta. Depois de meio século de proeminência, mesmo simpatizantes como Gunnar Myrdal designaram a tradicional economia institucional americana como marcada pelo ‘empiricismo ingênuo’. O impasse de meio século do ‘velho’ institucionalismo não significou, contudo, que sua abordagem da economia tenha se tornado irrelevante ou ultrapassada. O que marca o ‘velho’ institucionalismo é sua rejeição aos pressupostos ontológicos e metodológicos do liberalismo clássico. O indivíduo não pode ser tido como dado”.

é precisamente o ponto que torna os institucionalistas evolucionários, pois a negação de pensar a economia em torno da noção de equilíbrio, ou ajustamento marginal, reitera a importância do processo de mudança e transformação inerente ao pensamento de Veblen.<sup>7</sup> Sua abordagem de Veblen tem três pontos centrais: o primeiro refere-se à inadequação da teoria neoclássica em tratar as inovações, supondo-as “dadas”, e, portanto, desconsiderando as condições de sua implantação; o segundo é sua preocupação, não com o “equilíbrio estável”, mas em como se dá a mudança e o conseqüente crescimento; e o terceiro é a ênfase dada ao processo de evolução econômica e de transformação tecnológica. Nesse sentido, o conceito de instituição é definido como sendo resultado de uma situação presente, que molda o futuro através de um processo seletivo e coercitivo, orientado pela forma como os homens vêem as coisas, o que altera ou fortalece seus pontos de vista.

A reiterada crítica ao pensamento neoclássico persiste pelo fato de o mesmo ter por pressuposto uma falsa concepção da natureza humana. O indivíduo é equivocadamente visto em termos hedonísticos, sendo um ente socialmente passivo, inerte e imutável (Veblen, 1919, p. 73). A hipótese rejeitada por Veblen de que os indivíduos são supostamente tidos como “dados” estabelece como alternativa sua própria tentativa em construir uma “teoria econômica evolucionária”, onde instintos, hábitos e instituições exercem na evolução econômica papel análogo aos gens na Biologia (Veblen apud Hodgson, 1993a, p. 17). Isto significa que linhas de ação habituais definem “pontos de vista”, através dos quais os fatos e os eventos são percebidos. Por essa razão, a moderna Antropologia e a

---

<sup>7</sup> Citando Veblen, Hodgson (1993a, p.15) afirma que: “(...) a teoria neoclássica era imprecisa (...) porque indicava ‘as condições de sobrevivência a que qualquer inovação estava sujeita, supondo-a já ter acontecido, e não as condições de variação no crescimento’ (Veblen, 1919, p. 176-177). O que Veblen estava buscando era precisamente uma teoria de como as inovações acontecem, não uma teoria que medita em torno das condições de equilíbrio depois das possibilidades tecnológicas estarem estabelecidas. ‘A questão’, escreveu Veblen (1934, p. 8), ‘não é como as coisas se estabilizam em um ‘estado estático’, mas como elas incessantemente crescem e mudam’. Veblen explorou tanto o processo de evolução econômica, quanto a transformação tecnológica, e a maneira como a ação é moldada pelas circunstâncias. Ele rejeitou continuamente o cálculo, o ajustamento marginal da teoria neoclássica para, ao invés disso, enfatizar a inércia e os hábitos. ‘A situação de hoje define as instituições de amanhã através de um processo seletivo, coercitivo, agindo sobre a habitual visão das coisas dos homens, e, assim, alterando ou fortalecendo um ponto de vista ou uma atitude mental trazida do passado’ (Veblen, 1899, p.190-191). De acordo com Veblen (1919, p. 239), as instituições são ‘hábitos estabelecidos de pensamento comum à generalidade dos homens’. São vistas tanto como a superação quanto como o fortalecimento de processos de pensamento rotinizados que são compartilhados por um número de pessoas em uma dada sociedade”.

Psicologia vêm sugerindo que as instituições exercem um papel fundamental na definição da estrutura cognitiva para interpretar os dados, hábitos e rotinas na transformação de informações em conhecimento útil (Hodgson, 1993a). Para os antropólogos, as instituições sociais, a cultura e as rotinas dão origem a certas formas de seleção e compreensão dos dados.<sup>8</sup> Com isto, estabelece-se importante vínculo entre o pensamento evolucionário e as concepções de Veblen sobre o papel das instituições.

O clássico artigo de Veblen **Why is Economics Not an Evolutionary Science?**, escrito em 1898, apesar de sugerir no título o caráter não-evolucionário da economia, revela muita proximidade com o referido pensamento. Já em 1919, Veblen salientava que a história da vida econômica dos indivíduos se constituía em um “processo cumulativo de adaptação dos meios aos fins, que, cumulativamente, se modificavam, enquanto o processo avançava”.<sup>9</sup> Isto implica reconhecer que Veblen adotou uma posição pós-darwiniana, enfatizando o caráter de “processo de causação” tão comum na concepção evolucionária. A própria ciência moderna tem, para Veblen, uma conotação “não-estática” ou “equilibrista”,<sup>10</sup> mas com forte identidade metodológica ao evolucionismo. Veblen escreveu, em 1899, que “(...) a vida do homem em sociedade, assim como a vida de outras espécies, é uma luta pela existência e, conseqüentemente, é um processo de seleção adaptativa. A evolução da estrutura social tem sido um processo de seleção natural de instituições” (Veblen apud Hodgson, 1993a, p. 17). Esse processo de seleção ou coerção institucional não implica que elas sejam imutáveis ou rígidas. Pelo contrário, as instituições mudam e, mesmo através de mudanças graduais, podem pressionar o sistema por meio de explosões, confli-

---

<sup>8</sup> A idéia de que rotinas nas firmas agem como gens foi desenvolvida por Nelson e Winter (1982), como se viu no Capítulo 1. Apesar de não se auto-referenciarem como institucionalistas, os evolucionários analiticamente compatibilizam-se mais com o “velho” institucionalismo do que com o “novo” (Hodgson, 1993a, p. 17).

<sup>9</sup> No original, tem-se a seguinte citação: “A história da vida econômica do indivíduo é um processo cumulativo de adaptação dos meios aos fins que cumulativamente mudam enquanto o processo avança, sendo os agentes e seu meio ambiente, em qualquer ponto do tempo, resultantes de processos passados. Esta é uma plena concepção de evolução, onde todos os elementos podem mudar em um processo de causação cumulativa. Especificamente, o indivíduo e suas preferências não são tidas como fixas ou dadas” (Hodgson, 1993a, p. 17).

<sup>10</sup> A afirmativa é sustentada pela seguinte citação de Hodgson (1993a, p. 17): “A ciência moderna tem se tornado substancialmente uma teoria do processo de mudanças consecutivas, realizadas de maneira autocontínuas e autopropagadas para não ter termo final (Veblen, 1919, p. 37). Portanto, Veblen via a ciência moderna como movendo-se para fora das conceitualizações de equilíbrio e estática comparativa”.

tos e crises, levando a mudanças de atitudes e ações. Em qualquer sistema social, há uma permanente tensão entre ruptura e regularidade, exigindo constante reavaliação de comportamentos rotinizados e decisões voláteis de outros agentes. Mesmo podendo persistir por longos períodos, está igualmente sujeita a súbitas rupturas e conseqüentes mudanças nos hábitos de pensar e nas ações, que são cumulativamente reforçados. A idéia de evolução em Veblen está intimamente associada à de “processo de causação circular”, podendo ter sido, segundo Hodgson (1993a), o precursor dos estudos realizados por Allyn Young em 1928, Gunnar Myrdal em 1934, 1944 e 1957, Nicholas Kaldor em 1972 e K. William Kapp em 1976. A complexidade das idéias de Veblen o credencia a estar incluído entre os grandes nomes do pensamento econômico, como Marx, Marshall e Schumpeter.<sup>11</sup> Igualmente, poderia figurar entre os principais expoentes da “moderna economia evolucionária”, uma vez que seu programa de pesquisa, assim como o de Schumpeter, procurava implicitamente explorar a aplicação de idéias da Biologia às ciências econômicas. Isto, segundo Hodgson (1993a), torna Veblen um evolucionário, o que permite designar o pensamento institucionalista, sem quaisquer transtornos metodológicos mais profundos, de institucionalismo evolucionário.

O pensamento institucionalista funde-se com o evolucionário em muitos aspectos e noções. Não é por outra razão que a associação que congrega os economistas institucionalistas norte-americanos é denominada Association for Evolutionary Economics, fundada em meados dos anos 60 e responsável pela mais importante revista do pensamento institucionalista, a **Journal of Economic**

---

<sup>11</sup> A relativa incompreensão e imprecisão das idéias de Veblen, pelo menos até os anos 70, devem-se menos ao próprio autor, do que ao limitado desenvolvimento da teoria evolucionária na biologia até então. Ou seja: “(...) apesar de suas limitações, os escritos de Veblen constituem-se nas mais exitosas tentativas, pelo menos até os anos 70, de incorporar o pensamento biológico pós-darwiniano em economia e nas ciências sociais. O principal componente deste empreendimento é a incorporação da idéia de ‘auto-reforço cumulativo da instituição’ como analogia sócio-econômica do gen, no que diz respeito às forças de mutação e seleção” (Hodgson, 1993a, p. 19). Comparando Veblen com Marx, Marshall e Schumpeter, Hodgson (ibid, p. 19) estabelece as seguintes observações: “Em seu relativo êxito com a metáfora evolucionária, Veblen falou mais alto e claro que Marx, embora sem a grandiosidade sinfônica do último (...). A invocação de Alfred Marshall à biologia é famosa, mas a adoção de suas idéias evolucionárias eram mais promissoras do que substanciais. Embora Joseph Schumpeter (1934, 1976) seja freqüentemente associado à nova onda de teorização evolucionária, ele explicitamente rejeitou o emprego de analogia da biologia à economia. Em seus trabalhos Schumpeter empregava o termo ‘evolução’ no sentido de desenvolvimento, excluindo um processo lamarckiano ou darwiniano de seleção evolucionária. O uso do pensamento evolucionário da biologia em Veblen foi muito mais extensivo que o de Schumpeter”.



**Issues.** Segundo Samuels (1995), os principais expoentes dessa associação são seguidores confessos da tradição de Veblen e Commons, seguindo-se nomes como Karl Polanyi, Wesley Mitchell, John Maurice Clark, Clarence E. Ayres, J. Fagg Foster, John Kenneth Galbraith, Keneth E. Boulding e Gunnar Myrdal. Na Europa, há uma extensão dessa corrente, reunidas na European Association For Evolutionary Political Economy (EAEPE), na própria AFEE e na Review of Political Economy (ROPE). Essa “versão institucionalista” européia sofre grande influência de Karl Marx, Karl Polanyi, John Maynard Keynes, Gunnar Myrdal, Nicholas Georgescu-Roeden e Joseph Schumpeter, em comparação a Veblen e Commons, que, isoladamente, exercem maior influência no meio institucionalista norte-americano. Entretanto há, em todos esses autores, preocupações “tipicamente institucionalistas”, sem nenhum interesse em aprofundar alguma contribuição ao paradigma neoclássico. Samuels (1995, p. 569) afirma que o termo institucionalista é usado sem prejudicar o termo evolucionário,<sup>12</sup> pois o que os une é um “corpo de conhecimento” comum. Estão incluídos nesse grupo os seguintes “evolucionários”: Ash Amin, Philip Arestis, Mike Dietrich, Kurt Dopfer, Giovanni Dosi, Sheila Dow, Wolfram Elsner, Chris Freeman, Geoffrey Hodgson, Neil Kay, Fred Lee, Brian J. Loasby, Klaus Nielson, Kurt W. Rothschild, Malcolm Sawyer, Ernesto Screpanti, Gerald Silverberg, Peter Skott e Peter Soderbaum.

O revigoreamento, a partir do início dos anos 80, do interesse em discussões de temas institucionalistas seguindo a tradição dos “velhos” institucionalistas norte-americanos,<sup>13</sup> recoloca a necessidade de se aprofundarem algumas noções propostas por Veblen. É o que se verá a seguir, antes de se discutir o “corpo de conhecimento institucionalista”.

---

<sup>12</sup> O termo “economia institucional” é usado sem prejuízo ao de “economia evolucionária”, pois ambos são unidos por um campo de pesquisa comum. Segundo Samuels (1995, p. 576-577): “(...) todos têm interesse em tópicos que são institucionalistas em sua substância e não têm nenhum interesse particular em contribuir com o paradigma neoclássico. Alguns são especialistas em áreas de estudo particulares, tais como análises evolucionárias, teoria da organização e tecnologia. Esses assuntos exigem modelos e métodos de análise bastante diferentes da abordagem neoclássica, embora não necessariamente totalmente em conflito com a mesma. Estes modelos e métodos são mais congruentes com as análises dos institucionalistas dos Estados Unidos, embora algumas vezes utilizem ferramentas e conceitos originalmente desenvolvidos pelos neoclássicos, como os custos de transação”.

<sup>13</sup> Textualmente, Hodgson (1993a, p. 2) afirma que: “[e]mbora o ‘velho’ institucionalismo tenha sido um proeminente paradigma entre os economistas norte-americanos nos anos 20 e 30, muitos textos de história do pensamento econômico decretaram seu obitório nos anos 60. Entretanto a quebra do consenso na teoria econômica nos anos 70 e a percepção de sua crescente ‘crise’ criaram um contexto no qual se desenvolveu o novo institucionalismo”.

## 2.3 - Veblen e a tradição institucionalista norte-americana

*“Variety and cumulative causation mean that history has ‘no final term’ (Veblen, 1908).”*

Hodgson (1993)

A enorme corrente que sucedeu Veblen, Commons e Mitchell assume diferentes nuances conceituais e metodológicas, nem sempre absolutamente compatíveis, o que permite agrupá-los, não sem alguma arbitrariedade, nas seguintes abordagens: a nova economia institucional, os neo-institucionalistas, os evolucionários e os regulacionistas. Samuels (1995) aglutina-os nos seguintes grupos: a “velha” tradição institucionalista norte-americana, os “novos” institucionalistas neoclássicos, os jovens institucionalistas norte-americanos e os institucionalistas europeus (evolucionários, regulacionistas e a tradição austríaca). Villeval (1995) propõe subdividi-los em seis grupos (ver item 2.6), e Nelson (1995) subdivide-os em dois grupos: os antigos e os novos (ver item 2.7). Para um inventário das principais idéias do pensamento dos “velhos” institucionalistas norte-americanos, usar-se-ão as análises de dois institucionalistas de tradição mais recente, William Dugger (1988) e Warren Samuels (1995), que procuram estabelecer um diálogo recente entre aquele pensamento e o novo. Dugger acha que há grande conciliabilidade entre Veblen e Marx e quase absoluta incomunicabilidade com os neoclássicos. Samuels julga que a tradição institucionalista não só é totalmente compatível, como também se confunde tanto com a tradição marxista quanto com o neoclassicismo. Dugger designa o institucionalismo de Veblen e Commons de “institucionalismo radical”, e Samuels, de “antigo institucionalismo norte-americano”. Os principais pontos da abordagem de Veblen que integram a base conceitual do denominado “institucionalismo radical”<sup>14</sup> são:

---

<sup>14</sup> A interpretação de Veblen, a partir dos conceitos propostos por Dugger, não significa que o pensamento institucionalista radical é o depositário exclusivo da atual herança institucionalista. Essa observação, aliás, tem sido reiterada em várias passagens desta tese, uma vez que o pensamento institucionalista forma-se a partir de uma grande confluência de idéias ou “escolas”.

- a) visão da economia como um processo e não como busca do equilíbrio;
- b) existência de uma certa “irracionalidade socializada” que, freqüentemente, subjuga uma virtual “solidariedade das classes exploradas”;
- c) poder e *status* combinam com mito e autoridade para sustentar a tirania;
- d) igualdade é essencial a uma vida digna;
- e) valor e ideologia são importantes (e dão sustentação ao item que se segue);
- f) democracia participativa;
- g) a transformação radical é preferível ao ajustamento incremental.

A vinculação do termo **institucionalista** às suas origens — quer históricas, metodológicas e conceituais, como também políticas — implica resgatar o sentido a ele atribuído na contribuição de Thorstein Veblen. Em tal procedimento, constata-se uma grande proximidade teórica e conceitual com o marxismo e profundas discordâncias em relação ao chamado “novo institucionalismo”.<sup>15</sup> A proximidade a Marx e a conseqüente crítica ao *status quo* é a razão principal que leva o *mainstream* a ignorar a contribuição dos institucionalistas radicais. Veblen, assim como Marx, acreditava que a mudança fundamental no capitalismo era condição necessária para haver igualdade entre os homens, e essa igualdade somente ocorreria em um sistema baseado no controle comunitário da economia e na produção comum, ao invés de fundada no lucro privado. Essa mudança, entretanto, não seria possível no curto prazo, tornando Veblen — ao contrário de Marx, que julgava possível uma “transformação histórica” pela revolução social — um autor profundamente pessimista. Em Veblen a história “evolui” enquanto processo “absurdo” (*absurdist*), com uma trajetória “cega”, inexistindo qualquer movimento dialético, que leve a rupturas preestabelecidas ou “redentoras”, muito menos a qualquer processo determinístico de “progres-

---

<sup>15</sup> Para Dugger (1988, p. 1): “O institucionalismo radical, embora não tão desenvolvido como seu primo, o marxismo, é também uma teoria profundamente crítica ao capitalismo industrial. Baseia-se nos trabalhos de Thorstein Veblen e, em menor extensão, nos de John R. Commons. O institucionalismo radical não está baseado na teoria do valor trabalho, mas divide com o marxismo certos pontos críticos em relação à teoria econômica neoclássica, não tendo nada em comum com o ‘novo institucionalismo’ de Oliver E. Williamson”.

so”. Em realidade, a “cegueira” é fruto ou parte de um processo de permanente mudança e adaptação, realizada em meio à incerteza.<sup>16</sup>

As diferenças entre Veblen e Marx sobre a natureza do processo histórico (se absurda ou dialética) não implicam incompatibilidade entre ambos. A conciliação é possível pelas críticas comuns à ortodoxia (clássica e neoclássica), embora discordem da natureza de processo histórico e da Teoria do Valor.<sup>17</sup> A crítica de Veblen à Teoria do Valor dá-se à medida que rejeita qualquer elaboração da racionalização sobre o lucro. Para ele, a produtividade do capital é resultante de um processo obtido por toda a comunidade e não fruto da ação empresarial tomada individualmente. Em sendo a produção um produto coletivo, comum, resultante de um esforço conjunto, e em sendo a coletividade quem produz, então ela deveria distribuir o fruto de sua produção.<sup>18</sup>

Observe-se que a crítica à Teoria do Valor reside no fato de que ela é concebida sob a ótica individual e não coletiva, o que revela uma incompreensão da noção de valor em Marx. A Teoria da Produtividade Marginal é inaceitável pelos institucionalistas radicais, não por razões metodológicas, mas por enfatizar uma suposta contribuição de um fator de produção individual à produção. Essa

---

<sup>16</sup> Observe-se que o termo *blind drift* empregado por Dugger, pode ser comparado à expressão “evolucionária” de “cegueira do processo evolutivo natural” de Hodgson (1993a), embora aqui a comparação se refira à “redenção dialética” e não à trajetória evolutiva.

<sup>17</sup> Reconhecendo Marx como talvez “o maior e o mais radical dos economistas clássicos”, afirma Dugger (1988, p. 3): “A primeira das duas diferenças está na crítica de Veblen à crença dos economistas clássicos no equilíbrio, e em acreditar que a economia, em suas partes ou no todo, se move em direção a alguma espécie de consumação beneficente — algum tipo de um almejado equilíbrio ótimo. Veblen ridicularizava a crença ortodoxa em um resultado benevolente do capitalismo como uma ficção sem qualquer garantia, como teleologia — quase uma teologia. A economia não era algo em equilíbrio, cuja natureza seria benevolente. Em sua crítica à ortodoxia, Veblen insistia que a economia era um processo, cujo fim não seria nem benevolente nem malevolente, fora dos ângulos humanos utilizados para interpretá-la (Veblen, 1919, p. 56-147). Assim Veblen propôs sua teoria de processo em substituição à teoria ortodoxa do equilíbrio, que poderia também se opor à teoria dialética marxista, se a dialética levasse a uma inevitável consumação. Para Veblen, a história era absurda, não dialética”.

<sup>18</sup> Para Dugger (1988, p. 3): “Veblen demonstrou que a alegada produtividade do capital foi devida ao nível de aprimoramento (*expertise*) tecnológico alcançado pela comunidade. Não se deveu a qualquer contribuição do capitalista — certamente não se deveu a sua parcimônia, nem a sua compreensão da produção industrial, ambas notoriamente deficientes. Portanto, o capitalista não tinha que reivindicar para si a produção da comunidade (Veblen, 1919, p. 279-323) (...). Nem os trabalhadores. Para Veblen, a produção foi um produto comum, um resultado da união dos esforços (...). Como foi a comunidade que produziu, ela deveria distribuir”.

mesma razão leva-os a criticar a Teoria do Valor, pois, para eles, a ênfase na contribuição individual dos trabalhadores à produção é algo inaceitável.<sup>19</sup>

### 2.3.1- A noção de processo e a “causação circular”

A idéia de **processo** está presente na análise econômica de **todos** os institucionalistas, explicitando que o desenvolvimento da atividade econômica não pode ser entendido como algo preestabelecido, esperado, ou resultado “ideal” da convergência ao equilíbrio. Os institucionalistas opõem a noção de processo à de equilíbrio, querendo, com isso, delimitar campos teóricos diferenciados, embora não necessariamente incomunicáveis. Em Veblen, a noção de processo é subjacente à de causação circular, formando o sustentáculo da atividade econômica. Alguns institucionalistas contemporâneos, como Samuels e Dugger, afirmam que está em formação um “paradigma institucionalista” centrado nessa noção, também designado “paradigma processual”. Para Veblen (apud Dugger, 1988, p. 4), o processo de mudança cumulativa na estrutura social realiza-se por meio de uma “seqüência cumulativa de causação”, mas de forma não-teleológica, o que não implica, necessariamente, progresso.<sup>20</sup> Como o processo de mudança cumulativa não quer dizer melhora, pode redundar em “deterioração cumulativa”, que alguns “dependentistas”, como Samir Amim, chamam de “desenvolvimento do subdesenvolvimento”. A preocupação explícita de Veblen era com uma “teoria do absurdo”, capaz de dar sustentação à formação de instituições que atrapalhem o “avanço” do processo em alguns ou vários seg-

---

<sup>19</sup> A Teoria do Valor é um ponto complexo e um dos fundamentos da análise de Marx. A separação entre aspectos individuais *versus* coletivos como a proposta não explicita uma oposição entre marxistas e institucionalistas radicais, apenas reitera a inexistência de uma “teoria do valor” para estes últimos. Para Dugger (1988, p. 3): “Quando a teoria do valor trabalho enfatiza a natureza comunal e histórica da produtividade ela é consistente com o institucionalismo radical. Além disso, a teoria do valor trabalho pode servir como uma primeira aproximação de uma teoria do custo objetivo, que é muito superior à utilidade subjetiva dos austríacos e marginalistas. Os institucionalistas radicais não se opõem à tradição de Marx-Sraffa como teoria de custo, quando tais teorias de custo objetivo fazem-se necessárias para a tomada de decisão da comunidade, mas se opõem a ela enquanto teoria da distribuição individual, quando empregada para decidir quem deve obter o quê”.

<sup>20</sup> Nas palavras de Veblen (1919, p. 416): “(...) um conceito de processo de mudança cumulativa na função e na estrutura social, em sendo essencialmente uma seqüência de causação cumulativa, opaca e não-teleológica, não poderia, sem uma infusão de piedosa fantasia pelo especulador, ter afirmações que envolvam progresso ou tendam à ‘realização’ do espírito humano ou algo assim”.

mentos (*imbecile institutions*), o que significa “processo de mudança para pior”.<sup>21</sup> Gunnar Myrdal reformulou esse argumento sob a forma de “teoria da causação cumulativa”, onde determinado processo termina por agravar a situação dos debilitados, como no caso do “círculo vicioso da pobreza”.

O “paradigma processual” rejeita a definição de economia como ciência preocupada com a maneira pela qual os seres humanos utilizam recursos escassos para satisfazer suas necessidades ilimitadas. Ao invés disso, definem-na como “ciência do abastecimento social”, onde as necessidades e os recursos humanos são produto de **processos sociais** historicamente determinados e qualitativamente dependentes do progresso tecnológico. Rejeitam definir economia pela ótica da escassez e de desejos ilimitados, porque ambos são resultantes de circunstâncias sociais que as produzem historicamente, não se tratando, portanto, de fenômenos “dados” — e independentes das condições sociais, históricas e culturais —, como o faz a tradição ortodoxa.

### 2.3.2 - Sobre emulação e *enabling facts*

Para os institucionalistas radicais, a racionalidade dos indivíduos pode ser distorcida pelo que eles chamam de “mitos autorizados” (*enabling myths*), que se manifestam em sociedades estratificadas. Tais mitos, que também ferem interesses de classes, são definidos como “(...) aqueles mitos que mantêm os estratos superiores em sua posição e sua predação sobre a população dominada” (Dugger, 1988, p. 5). Em uma economia de mercado, o próprio mercado torna-se um poderoso mito. Ao enfatizarem que a espécie humana é autodestrutiva (guerras, armas nucleares, etc.), argumentam que há uma certa “racionalidade” criada para explicar como os homens devem pensar e se comportar. Isto constitui “valores” que determinam e são determinados pelo comportamento econômico, mas de maneira diferente da categoria “valor” em Marx.<sup>22</sup> A noção de valor em Veblen pouco tem a ver com a Teoria do Valor de Marx (ou dos

<sup>21</sup> Para Veblen (apud Dugger, 1988, p. 4) “(...) a história registra mais freqüentemente o triunfo de instituições imbecis (*imbecile institutions*) sobre a vida e a cultura do que de pessoas que, pela força dos instintos internos, se salvam, à despeito da desesperadamente precária situação institucional, como agora (1913) se encontra o povo cristão”.

<sup>22</sup> A “socialização” em sociedades estratificadas é uma poderosa forma de coerção, o que permite a E. K. Hunt (apud Dugger, 1988, p. 7) afirmar que, se muitos marxistas atentassem para a discussão de Veblen sobre o processo de socialização, compreenderiam melhor por que a “consciência de classe” dos trabalhadores permanece tão atrofiada.

clássicos), pois está relacionada a *enabling myths* e a *emulation* e não à forma de extração do excedente. Os “mitos autorizados” e a “emulação” ajudam a explicar como a irracionalidade e o condicionamento social se fundem, permitindo às sociedades estratificadas se manterem unidas pela criação de uma “falsa consciência” nas populações inferiores. Tal fenômeno assegura uma não-ruptura na ordem estabelecida, impedindo os “dominados” de se rebelarem.

Dessa discussão deriva-se o conceito de “cerimonialismo” criado por Clarence Ayres. “Cerimonialismo mantém estrita vinculação com as referidas noções de Veblen, podendo ser definido como um “(...) comportamento sustentado pelo mito e emulação e empregado para se obter riqueza e *status*” (Dugger, 1988, p. 7). Ao contrário do “comportamento tecnológico”, que é produzido pelos “fatos opacos” do dia-a-dia, que resultam em produtos úteis, o “comportamento cerimonial” é predatório, ou seja, não-produtivo.<sup>23</sup> A comparação entre Ayres e Veblen permite conjugar dois conceitos diferentes, mas próximos. Ayres utiliza o “par analítico” cerimonial-tecnológico para explicar como as instituições (*ceremonial*) resistem a novas formas de fazer as coisas (tecnologia); e Veblen opta pela dicotomia pecuniário *versus* industrial, utilizada no sentido de estabelecer uma radical crítica ao capitalismo. Segundo Veblen, é essa oposição que explica por que os “capitães das finanças” arruinam e destroçam os “capitães da indústria”, fenômeno este ligado à idéia vebleniana de *absurdity*. Ayres, ao contrário, vê a tecnologia como dotada de progressividade que pode, mesmo que lentamente, levar ao progresso. Nesse sentido, a “força regressiva” da resistência institucional, que nada mais é do que a manifestação do comportamento “cerimonial”, não é capaz de dominar o comportamento tecnológico. Portanto, o conflito entre cerimônia e tecnologia tem um só fim: o eventual triunfo da tecnologia (Ayres, 1962; Veblen, 1919 apud Dugger, 1988).

Independentemente da preferência à conceitualização de Ayres ou Veblen, todos os institucionalistas radicais concordam com a importância das noções de mito e emulação, pois constituem o fundamento das desigualdades e do *status quo*.<sup>24</sup> O conceito de emulação é diferente do de mito autorizado. En-

<sup>23</sup> Segundo Clarence Ayres (1961:77, apud Dugger, p. 7), algumas relações tecnológicas são predominantemente operacionais, técnicas, enquanto as cerimoniais são predominantemente relações de *status*, de poder e de subserviência, estabelecidas arbitrariamente pela legitimação.

<sup>24</sup> Segundo Dugger, Veblen, já em 1904, argumentava que o patriotismo e a emulação se constituíam em fatores dos mais potentes para a sustentação do *status quo*. As decorrentes “socializações”, como as causadas por guerras, promoveriam uma fé cega em tais mecanismos, gerando servilismo, piedade e obediência inquestionável.

quanto este último parte de uma norma, ou de uma regra socialmente convencionada, a emulação parte de uma ação do indivíduo, no sentido de copiar valores dos estratos superiores da população.<sup>25</sup> Embora seja racional esperar das classes inferiores pressões para mudar o sistema, os mitos, o fervor patriótico e a emulação exercem notável obstáculo a mudanças, impedindo os “dominados” de compreenderem seus próprios interesses de classe e de perceberem quais mudanças são fundamentais. Esses aspectos envolvem os conceitos de poder e *status*, que, como outras noções da terminologia institucionalista (autoridade, legitimação e mercado), assumem conotações específicas. Por exemplo, mercado é definido não por postulado, como procede a lógica neoclássica, mas por derivação dos conceitos de poder e *status*, já que é também uma espécie de “mito autorizado”. A noção de mercado emana do exercício da legítima autoridade, indo além das noções de oferta e demanda, como seus determinantes últimos. Constitui-se, portanto, em um fenômeno natural, resultante de interações subordinadas às regras de comportamento, poder e autoridade: trata-se, em suma, de um conjunto de relações sociais institucionalizadas.<sup>26</sup> Como o mercado é resultado dos conflitos de classe, da tradição e da legislação, esse conceito aproxima-se do referido em Marx. Já as noções de poder e *status* são assim definidas: poder é a habilidade de trabalhar no desejo de uns, com a cooperação de outros, ou mesmo com a oposição de outros; *status* é o exitoso reconhecimento de prestígio, voluntariamente garantido pelos outros. O primeiro é originá-

---

<sup>25</sup> Uma interessante observação feita por Dugger (1988, p. 8) em relação ao comportamento dos “emuladores” é que: “Emulação tem efeito fortemente debilitante sobre os estratos inferiores de uma sociedade estratificada. Torna-os desejosos de copiar os estratos superiores, tornando-os melhores. Assim, ao invés de superarem o sistema, amarram-se a ele, onde a competição por *status* absorverá todas suas energias e emoções. (...) Ambiciosos, os homens e mulheres dos estratos inferiores não perturbam o *status quo*. Desejam ser parte dele — a mais alta —, substituindo qualquer sentimento de injustiça, que possam abrigar. Esta é a mensagem da Teoria da Classe Ociosa de Veblen”.

<sup>26</sup> Indo mais além, Dugger (1988, p. 8) explicita sua definição de mercado: “O mercado é um conjunto de relações sociais institucionalizadas, um conjunto de regras determinando que coisas podem ser trocadas, que coisas precisam ser trocadas, como podem ser trocadas, quem pode trocá-las, quem se beneficiará, e quem ficará à margem. Em síntese, o mercado não é o resultado do sistema natural de liberdade de Adam Smith. É resultado do exercício de poder, freqüentemente exercido pelo estado. O estado legisla e julga as leis e regras que instituem os mercados específicos. Para uma explanação da origem destas relações sociais instituídas (Commons, 1968)”.



rio do Estado, e o último, da emulação. A combinação de ambos permite à elite exercer sua dominação.<sup>27</sup>

### 2.3.3 - Igualdade

O conceito de igualdade nos institucionalistas é visto como algo a ser perseguido. Não se trata de, ingenuamente, julgar possível a harmonização de interesses conflitantes, mas de reconhecer que o progresso ocorre com a incorporação dos mais pobres em níveis de renda mais elevados. Para eles, o pobre, ao ter negada sua participação no sistema, devido a sua própria pobreza, torna-se apto a dele participar, quando sua pobreza é removida. Tal “visão” traz uma nova interpretação econômica sobre a noção de progresso: trata-se de um processo econômico, que se manifesta na permanente incorporação dos estratos inferiores da população ao padrão de consumo. Nesse sentido, é um processo que se dá de baixo para cima e não ao contrário, como apregoam as teorias econômicas dominantes. Ou seja, progresso tem uma dimensão mais ampla do que, simplesmente, gerar mais “educação” e, com isso, gerar aumento de “produtividade”. Implica, também, mudança nas relações de poder e *status*. Como a verdadeira fonte da pobreza não é a escassez, mas o *status* e o poder,<sup>28</sup> cria-se o círculo vicioso da pobreza: “(...) os pobres são pobres porque são improdutivos e são improdutivos porque são pobres” (Dugger, 1988, p. 10). Em outros termos, os pobres seriam mais produtivos se fossem dadas condições para que se fornecessem, aos mais carentes, alimentos, educação, moradia ou melhores condições de vida. Entretanto a superação da pobreza, mesmo possível em termos estritamente econômicos, não é capaz de levar os mais pobres à condição de poder e *status* de que os mais ricos dispõem na estrutura da sociedade,

---

<sup>27</sup> A definição de mercado decorre dessas relações: “Poder sem *status* é força. *Status* sem poder é celebridade. Cada uma, separadamente, é efêmera. Mas juntas tornam-se poderosos materiais. Poder e *status* unidos em uma mesma classe ou pessoa criam autoridade legitimada e viram práticas predatórias e exploração de direitos de obrigação e gratificação. Poder e *status*, combinados com autoridade legitimada, não podem ser limitados pelo mercado, como os economistas neoclássicos teriam nos feito crer” (Dugger, 1988, p. 8).

<sup>28</sup> Segundo Dugger (1988, p. 10): “Progresso ocorre da base para o topo. Esta visão envolve mais do que educar o pobre, mais do que aumentar sua produtividade. Também envolve mais do que a cura do subconsumo, embora este seja um importante elemento da crise do capitalismo contemporâneo. Empurrar mais para cima envolve como característica central mudança nas relações de poder e *status*”.

pois continuariam carentes de dois elementos fundamentais: a renda e o respeito. Esses fatores “institucionalizam” a pobreza.<sup>29</sup> Como a pobreza é “institucionalizada”, então treinamento profissional, educação geral, moradias públicas, medicina socializada, vale alimentação, etc. — apesar de desejáveis socialmente — visam, antes de eliminar a pobreza, tornar o pobre mais produtivo. Daí a radical crítica dos institucionalistas: tornar os pobres mais produtivos é uma coisa, eliminar a pobreza é outra. A erradicação da pobreza dar-se-ia através de sua “desinstitucionalização”, o que só seria possível mediante reestruturação do poder e *status*, de forma a assegurar que os mais pobres não só sejam mais produtivos, como sejam capazes de incorporar parcelas maiores da renda.<sup>30</sup> Portanto, os institucionalistas radicais reivindicam a igualdade, embora reconheçam a impossibilidade do “mito da harmonia” em uma sociedade baseada em classes sociais.

A importância da igualdade está no fato de que uma melhora na distribuição de renda e poder proporcionará um crescimento mais adequado da demanda efetiva, permitindo, ao mesmo tempo, que o pobre se torne mais produtivo. Com isso, poderá advir o progresso de uma comunidade, que ocorrerá de baixo para cima e não ao contrário. O progresso dá-se quando o pobre deixa de ser objeto de caridade e passa a reivindicar seus direitos. Mas, para que isso ocorra, é necessário redistribuição de renda e poder.

Tais conclusões remetem para uma discussão dos aspectos políticos do institucionalismo radical. Partindo de uma fusão do existencialismo<sup>31</sup> com o instrumentalismo, de onde saem seus valores e sua filosofia, Dugger discorre sobre uma série de questões ligadas às reformas sociais. A partir do conceito de *absurdity* — onde a história não possui qualquer projeto, desígnio ou destino,

---

<sup>29</sup> Assim, Dugger (1988, p. 10) explicita seu argumento: “Mais produção pode ser produzida tornando o pobre mais produtivo; mas mais renda e respeito não serão produzidos. Enquanto produtos são produzidos tecnologicamente, renda e respeito são apropriados institucionalmente. O institucionalismo radical acredita que a pobreza é institucionalizada”.

<sup>30</sup> No original: “Como a pobreza é institucionalizada, ela deve ser desinstitucionalizada. Poder e *status* devem ser reestruturados para assegurar que o pobre seja não apenas mais produtivo, mas também capaz de se apropriar de renda e respeito, devido à igualdade, não à caridade” (Dugger, 1988, p. 11).

<sup>31</sup> O institucionalismo radical tem muito em comum com o existencialismo francês dos anos posteriores à II Guerra Mundial, cujo pensador mais proeminente foi J. P. Sartre. Resumidamente, essa filosofia explicita um compromisso moral pessoal com a ação, que confere um sentido à existência humana. Assim, “(...) a pessoa moralmente comprometida através da ação cria seu próprio significado (a existência precede a essência)” (Sartre apud. Dugger, 1988, p. 12).

quer de natureza divina, quer dialética, fora de uma seqüência “opaca” de causa e efeito —, justifica o aparecimento de *imbecile institutions*, revelando a ausência de qualquer teoria de progresso em Veblen. Daí, critica a existência de aspectos evolucionários no pensamento vebleniano, que carece de maior fundamento analítico e teórico. O caráter evolucionário ou não de Veblen não pode ser vinculado à inexistência de uma “teoria do progresso”, sendo sua teoria mais do que “(...) uma teoria existencial de causa e efeito da ação humana, de vôo cego, e não uma teoria teleológica de progresso” (Dugger, 1988, p. 12). Dugger confunde uma teoria evolucionária com um fim teleológico, confunde a perspectiva finalista do processo histórico com evolução, o que revela incompreensão do caráter evolucionário da obra de Veblen.

### 2.3.4 - Democracia

Para Dugger, a perspectiva democrática resulta de uma orientação política a partir de um plano econômico, pois as nações deveriam planejar seu bem-estar para persegui-lo, razão pela qual a ação política é fundamental. Vários institucionalistas seguiram uma trajetória mais próxima ao instrumentalismo ou pragmatismo, e, dentre eles, destacam-se Clarence E. Ayres, J. Fagg Foster e Marc R. Tool. Para estes, a economia é uma seqüência de problemas, que geram soluções e, com estas, novos problemas, em um processo sem fim. A busca dos instrumentalistas pela verdade dá-se pela contínua procura de soluções para os problemas sociais, onde o plano econômico é o instrumento por excelência do que deve ser executado. Como tudo em economia é um processo, as soluções são tentadas, novos problemas surgem, novas soluções são geradas e assim por diante. Desse modo, o funcionamento da economia supõe a vigência da democracia,<sup>32</sup> que, mesmo não sendo garantia contra erros se constitui em parte vital do processo. Nas democracias participativas, as correções de rumo quanto a eventuais erros são realizadas e processadas dentro do sistema, viabilizando melhores soluções, já que os erros são admitidos e as decisões nunca são finais. Nos regimes autoritários, pelo contrário, o erro não é

---

<sup>32</sup> Essa é a base do chamado “instrumentalismo”, podendo ser definido como busca incessante da verdade, através de processos que geram novos problemas e soluções. A verdade instrumental ou pragmática — em sendo um processo — não é algo que é encontrado, mas obtida pelo processo democrático e participativo de formulação de problemas sociais, tentativas inadequadas de soluções, avaliações, novas tentativas e novas formulações. Em suma, “a verdade deve ser testada na ação” (Dugger, 1988, p. 14).

passível de reconhecimento, pois enfraqueceria a autoridade e chamaria a atenção da sociedade, razão pela qual o processo induz a novos erros de gestão política.

### 2.3.5 - Radical versus incremental

A necessidade de se realizar a análise econômica vinculada à aplicação de um programa econômico reitera a importância das mudanças radicais. Isto porque a unidade ação/teorização envolve profunda reestruturação do capitalismo e não benevolência com o mecanismo automático de mercado, justificando a necessidade de um plano econômico para substituí-lo. Como o mercado não serve para atender ao bem-estar da população, faz-se necessário que os homens **planejem** uma ação para tanto. A rejeição ao automatismo de mercado e ao equilíbrio implica, mais que um ajustamento (incremental) institucional, uma substituição (radical) do mercado. Igualdade e democracia passam por planos e não por pequenos ajustamentos nas instituições.<sup>33</sup> Sob essa ótica, o institucionalismo (radical) não é contraditório — nem em teoria social, nem em política — com o marxismo,<sup>34</sup> embora a discussão desenvolvida por Dugger se esvazie de conteúdos teóricos mais consistentes. A superação dessa deficiência é realizada pelos neo-institucionalistas, que procuram depurar um “corpo de conhecimento” institucionalista, que procure definir alcances e limites teóricos e não princípios políticos, como sugere a análise de Dugger.

---

<sup>33</sup> Para Dugger (1988, p. 16), igualdade e democracia implicam instituições como sustentáculos ao planejamento democrático, em substituição ao mercado, como forma de resolver os problemas sociais. Portanto, a análise institucionalista implica necessidade de se substituir o mercado, não de ajustá-lo. Tal proposição reveste-se de grande conteúdo utópico, pois inexistente um *trade-off* entre mercado e instituições, mas vinculação dos dois.

<sup>34</sup> Os institucionalistas americanos temem que seus colegas marxistas estejam ocupados com teorias por demais abstratas, discutindo entre si, e cada vez mais afastados da classe trabalhadora. Os marxistas temem que os institucionalistas sejam cooptados em suas tentativas de propor políticas que possam ser adotadas por um sistema político corrupto. Dugger conclui que esta tensão é própria do pensamento radical, que, em suas palavras, é um “utopista prático”, um “moderno Dom Quixote” (Dugger, 1988, p. 16).

## 2.4 - A abordagem neo-institucionalista

*“The life of man in society, just as the life of other species, is a struggle for existence, and therefore it is a process of selective adaptation. The evolution of social structure has been a process of natural selection of institutions.”*

Veblen (1899, p. 188)

A abordagem neo-institucionalista é derivada da forte influência de Veblen, resgatando a importância de conceitos centrais ao Antigo Institucionalismo Norte-americano e do crescente vigor teórico da tradição neo-schumpeteriana. Alguns pressupostos definem seu conteúdo. Por exemplo, Ray Marshall (1993) refere-se à economia institucional como a proposta por Wendell Gordon em 1980, cujas idéias podem ser agrupadas em quatro eixos: primeiro, a economia é vista como um “processo contínuo”, que se opõe às hipóteses da economia ortodoxa, à medida que a “economia positiva” não está relacionada a tempo, lugar e circunstâncias; segundo, as interações entre instituições, tecnologia e valores são de fundamental importância; terceiro, a análise econômica ortodoxa é rejeitada por ser demasiadamente dedutiva, estática e abstrata, constituindo-se mais em celebração das instituições econômicas dominantes do que em uma procura pela verdade e pela justiça social; e quarto, os institucionalistas enfatizam aspectos ignorados por muitos economistas ortodoxos, como os trabalhos empíricos e teóricos de outras disciplinas, que lhe conferem um caráter multidisciplinar, ou seja, reconhecem a importância de interesses e conflitos, a mudança tecnológica e a inexistência de uma constante (como, por exemplo, a velocidade da luz) aplicável à “vontade humana”, o que torna difícil a compreensão da economia como uma “teoria positiva” (Marshall, 1993, p. 302).

Portanto, importa à economia institucionalista o processo histórico na formulação das idéias e das políticas econômicas. Warren Samuels vê a “economia institucional” como uma alternativa não-marxista<sup>35</sup> ao neoclassicismo do-

---

<sup>35</sup> Mesmo reiterando o caráter não-marxista do pensamento institucionalista, acredita não ser uma linha mutuamente exclusiva em relação a essa concepção. Para Samuels (1995, p. 570): “Alguns institucionalistas consideram sua abordagem mutuamente exclusiva com o neoclassicismo, enquanto outros, incluindo esse autor, consideram institucionalismo e

minante no *mainstream*, caracterizado por uma variedade de abordagens, que podem ser aglutinadas segundo alguns pontos de confluência. A proposição de um “paradigma institucionalista” sugerida por alguns autores visa identificar os elementos e as crenças comuns que operam em níveis teóricos e práticos semelhantes, sem, entretanto, deixar de distinguir as várias aplicações específicas. O primeiro ponto dessa abordagem, e seu “objeto de dissenso”, é o do papel do mercado como mecanismo-guia da economia, ou, mais amplamente, a concepção da economia enquanto organizada e orientada pelo mercado. Questiona-se se é verdade que a escassez de recursos é alocada entre usos alternativos pelo mercado. Para os institucionalistas, a real determinação de qualquer alocação em qualquer sociedade é dada pela estrutura organizacional da sociedade: em resumo, pelas suas instituições, o mercado apenas dá cumprimento às instituições predominantes. Portanto, o enfoque somente no mecanismo de mercado faz os economistas ignorarem os mecanismos reais de alocação (Ayres, 1957, p. 26). Embora os institucionalistas discordem em quanto e o que é importante na análise neoclássica da operação do mecanismo puro de mercado na alocação de recursos, todos eles concordam que os mercados são organizados por instituições e dão cumprimento às que os formam (Samuels, 1995, p. 571).

Outra preocupação dos institucionalistas é com a organização e o controle da economia, enquanto sistema mais abrangente e complexo do que o mercado. Isso implica reconhecer a importância de vários aspectos, como a distribuição de poder na sociedade; a forma de operação dos mercados (enquanto complexos institucionais em interação uns com os outros); a formação de conhecimento (ou o que leva ao conhecimento em um mundo de radical indeterminação sobre o futuro); e a determinação da alocação de recursos (nível de renda agregada, distribuição de renda, organização e controle), onde a cultura geral é também uma variável tanto dependente como independente (Samuels, 1995, p. 571).

Um terceiro aspecto é que há nos institucionalistas várias críticas ao neoclassicismo, embora Samuels (1995) julgue que exista uma certa complementaridade entre ambas as escolas, com notáveis contribuições dos últimos quanto ao funcionamento do mercado. Para os institucionalistas, a principal falha do pensamento neoclássico está no “individualismo metodológico”,

---

neoclassicismo como suplementares. Alguns institucionalistas consideram sua abordagem mutuamente exclusiva com o marxismo, enquanto outros, incluindo esse autor, consideram institucionalismo e marxismo como tendo importantes áreas sobrepostas. Há considerável diversidade dentro da economia institucional. Tal heterogeneidade não é patológica, mas sinal de riqueza e fertilidade”.

que consiste em tratar indivíduos como independentes, auto-subsistentes, com suas preferências dadas, enquanto, em realidade, os indivíduos são cultural e mutuamente interdependentes, o que implica analisar o mercado do ponto de vista do “coletivismo metodológico”. Mais ainda, o conceito de mercado é uma metáfora para as instituições que formam, estruturam e operam através dele (Samuels, 1995, p. 572). Essa afirmativa reforça ainda mais a oposição dos institucionalistas ao “individualismo metodológico”, que está assentado em pressupostos que falseiam a complexa, dinâmica e interativa realidade econômica, que pouco tem a ver com a racionalidade otimizadora de equilíbrio. Ao criticar a natureza estática dos problemas e modelos neoclássicos,<sup>36</sup> reafirmam a importância em se resgatar a natureza **dinâmica e evolucionária** da economia. Como há no pensamento neoclássico uma tendência a minimizar qualquer possibilidade de mudança nas instituições, opõe-se ao dos institucionalistas, que não aceitam a “panglossiana conclusão” do “qualquer que seja, é ótimo”, pois, para estes últimos, a estrutura de poder afeta a formação e a performance dos mercados e a ação governamental.<sup>37</sup>

A réplica do *mainstream* à contundente crítica dos institucionalistas fundamenta-se em que, se a mesma não existisse, o respectivo campo analítico estaria completamente vazio, por não possuir qualquer conteúdo teórico consistente. Julga-se, ao contrário dos que assim pensam, que se está avançando rumo à constituição de uma alternativa teórica ao *mainstream*, com avanços na teorização da economia enquanto processo dinâmico, interativo, sem ênfase na noção de equilíbrio, onde as decisões econômicas — na esfera da firma ou no meio ambiente institucional — são tomadas sob incerteza. A corrente evolucionária é um exemplo desses avanços.

Atkinson e Oleson (1996) ilustram esse tipo de crítica ao comentar o artigo de Hans Lind (1993), segundo o qual o método institucionalista seria melhor caracterizado pela “definição da negatividade”, isto é, sua característica é o não-

---

<sup>36</sup> Samuels (1995, p. 572) afirma que: “(...) as categorias das análises neoclássicas são extremamente lógicas do ponto de vista formal e contudo substantivamente vazias, não podendo ser convenientemente aplicadas ao mundo real sem hipóteses adicionais, que, quer queiram ou não, determinam como os mercados se formam, operam, e produzem resultados”.

<sup>37</sup> Samuels (1995, p. 572) enfatiza que: “(...) as análises institucionais incorporam tanto mercados e instituições, como muito mais. Os institucionalistas têm perseguido análises das forças sociais que condicionam e canalizam a formação de mercados e o exercício da escolha individual e comportamentos; as instituições que constituem e operam através dos mercados; a economia compreendida como um sistema englobando mais do que o mercado e suportando evolução sistêmica, em parte devida à mudança institucional e tecnológica; e, dentre outras coisas, os fatores e forças atualmente operativas na economia”.

-uso de certos métodos comuns ao *mainstream* econômico, como econometria e modelos matemáticos. Eles rebatem esta crítica remetendo-a ao final do século XIX, quando foi travada a *Battle of Methods* entre a escola histórica e os marginalistas.<sup>38</sup> Afirmações como a de Lind, ao provocar periodicamente defesas e contra-ataques, ressuscitam a “história das energias desperdiçadas” a que se referia Schumpeter. Não basta criticar o *mainstream*, mas expressar seus respectivos elementos de investigação, que possuem uma metodologia específica e consistente.<sup>39</sup> Para Atkinson e Oleson, um excelente sumário do processo de investigação institucionalista foi produzido há mais de 60 anos atrás por George H. Sabine, que descrevia o “método pragmático em economia como um amálgama de história e análise”.<sup>40</sup>

A partir dessas considerações, Samuels propõe o “paradigma institucionalista” como centrado em três dimensões:

- 1ª) os institucionalistas criticam tanto a organização e a performance da existência de economias de mercado quanto a economia do mercado pura, consideradas como mera abstração;
- 2ª) os institucionalistas geraram um substancial “corpo de conhecimento” em uma variedade de tópicos;
- 3ª) os institucionalistas desenvolveram um *approach* multidisciplinar para resolver problemas.

---

<sup>38</sup> Os marginalistas sustentaram que a escola histórica não tinha qualquer metodologia e era a-teórica, ao que, conforme Atkinson e Oleson (1996, p. 701), reagiu Joseph Schumpeter (1954, p. 814), afirmando que essa crítica “(...) não somente cria uma porção de maus sentimentos, como também põe a correr uma corrente de leitura, a qual levou décadas trazendo subsídios”, razão pela qual alimentaria uma “história de energias desperdiçadas”.

<sup>39</sup> Atkinson e Oleson (1996, p. 70) afirmam que: “(...) não queremos somar à ‘história das energias desperdiçadas’. Mas, encorajados por trabalhos recentes de autores como Brian Arthur (1989) e Richard Nelson (1995), (...) queremos mostrar que há uma metodologia alternativa positiva. Não somente há uma metodologia institucional, mas está sendo aprofundado seu uso por muitos pesquisadores, incluindo alguns que não se auto-descrevem como institucionalistas”.

<sup>40</sup> Sabine (apud Atkinson, Oleson, 1996, p. 701) sumariza os elementos de uma metodologia institucionalista como sendo: (a) a investigação deveria começar com uma questão e não com um axioma; (b) o comportamento deve ser analisado e compreendido como intencional; (c) todas as situações correntes são resultantes do processo histórico e da mudança cumulativa; (d) a estrutura institucional particular deve ser conhecida, para se compreender o comportamento resultante de tal estrutura; (e) história e análise devem ser amalgamadas a uma abordagem holística; (f) evolução é um processo no qual a seleção artificial intencional de fatores críticos tende a modificar os hábitos; (g) negociação tem um papel decisivo.



Daí depreende-se o “corpo de conhecimento institucionalista”, que é constituído de oito itens:

- a) ênfase na evolução social e econômica com orientação explicitamente ativista das instituições sociais. Estas não podem ser tidas como dadas, pois são produto humano e mutáveis. Embora a mudança nas instituições e nas regras de trabalho sejam comuns, elas ocorrem de maneira lenta, tanto do ponto de vista não deliberativo (hábitos e costumes) quanto deliberativo (lei). Daí a rejeição da hipótese neoclássica do mecanismo automático de ajuste;
- b) o controle social e o exercício da ação coletiva constituem a economia de mercado, que é um “sistema de controle social” representado pelas instituições, as quais a conformam e a fazem operar.<sup>41</sup> Tal definição evidencia a inconformidade dos institucionalistas com o individualismo auto-subsistente e o não-intervencionismo sustentado pela “(...) forma mecânica de teorização neoclássica na busca do equilíbrio ótimo determinado estaticamente” (Samuels, 1995 p. 573);
- c) ênfase na tecnologia como força maior na transformação do sistema econômico. Para os institucionalistas, a “lógica da industrialização” exerce efeitos profundos sobre a organização social, política e econômica e sobre a natureza da cultura, a qual, por sua vez, exerce profundos efeitos na adoção e na operação da tecnologia. Para os institucionalistas, a definição de **recursos escassos** deriva-se do “estado das artes” na indústria (Ayres, 1957, p. 28), e não é abstrata e aistórica;<sup>42</sup>
- d) os institucionalistas insistem que o determinante último da alocação de recursos não é qualquer mecanismo abstrato de mercado, mas as instituições, especialmente as estruturas de poder, as quais estruturam os mercados e para as quais os mercados dão cumprimento;

---

<sup>41</sup> Segundo Samuels (1995, p. 573): “Commons definiu instituições como ação coletiva no controle, ampliação, ou liberação da ação individual; ambos são necessários para a criação e, notadamente, para a estruturação da liberdade em uma livre economia de mercado”.

<sup>42</sup> Citando Ayres, Samuels (1995, p. 573) afirma que a relativa escassez ou abundância de qualquer recurso, que, de fato, se constitui na própria natureza de um objeto físico, é determinada pelo “estado das artes industrial” (Ayres, 1957, p. 26). Por essa razão, a atividade humana, mediada pela tecnologia, é que determina o que é um recurso, sua relativa escassez e sua eficiência.

- e) a Teoria do Valor dos institucionalistas tem outra natureza, ela não se preocupa com os preços relativos das mercadorias, mas com o processo pelo qual os valores se incorporam e se projetam nas instituições, estruturas e comportamentos sociais;
- f) ênfase no papel dual da cultura em um processo da “causação cumulativa” ou co-evolução. Tal ênfase recai, em primeiro lugar, no papel transcendental da cultura e nos processos culturais na formação da estrutura social e identidades individuais, metas, preferências e estilos de vida, os quais exercem impacto sobre a vida econômica e o ajustamento institucional, ambos relacionados à cultura e ao poder. Além disso, a própria cultura é produto da contínua interdependência entre indivíduos e subgrupos;
- g) a estrutura de poder e as relações sociais geram uma estrutura marcada pela desigualdade e pela hierarquia, razão pela qual as instituições tendem a ser pluralistas ou democráticas em suas orientações;<sup>43</sup>
- h) os institucionalistas são holísticos, permitindo o recurso a outras disciplinas, que tornam o objeto de estudo econômico, necessariamente, multidisciplinar.

Essas oito considerações precisam, com relativa amplitude, o campo de pesquisa institucionalista. Todas as abordagens, apesar de diferentes nuances, aproximam-se do referido “corpo de conhecimento”, revelando um ponto em comum: a negação do funcionamento da economia como algo estático, regulado pelo mercado na busca do equilíbrio ótimo. Embora persistam alguns pontos de complementaridade entre o pensamento institucionalista e o neoclassicismo<sup>44</sup> — como o reitera a “nova economia institucional” —, há sérios antagonismos entre ambos, explicitando uma incompatibilidade teórica e metodológica.

---

<sup>43</sup> Samuels (1995, p. 574) chama atenção para alguns aspectos típicos da preocupação institucionalista, como: implicações da conduta dos indivíduos sobre a teoria econômica; tomada de decisões como “processo não-determinista” e “não-mecânico”; diferentes visões, ambições e valores da classe trabalhadora; e preocupação em manter alguma distância do poder estabelecido.

<sup>44</sup> Segundo Samuels (1995, p. 575), os oito pontos levantados explicitam uma clara incompatibilidade da abordagem institucional com o neoclassicismo: “Para os institucionalistas o sistema econômico não somente compreende mais do que o mercado, mas é um processo de progressão cultural com elementos que co-evoluem através de um processo complexo de causação cumulativa. A perseguição da mecânica de determinação de preço trivializa sobretudo o que é a economia e exclui considerações de mudança social e tudo que ela necessariamente acarreta”.

## 2.5 - A Nova Economia Institucional e a Teoria dos Custos de Transação

*“Transaction cost economics holds that economizing on transaction costs is mainly responsible for the choice of one form of capitalist organization over another.”*

*Williamson (1993)*

Nos últimos anos, desenvolveu-se no meio acadêmico um grande interesse e uma conseqüente expansão de estudos na área que ficou conhecida como Nova Economia Institucional. Os principais autores que deram suporte a essa análise foram Ronald Coase e Oliver Williamson. Sem reivindicar a paternidade de tal linha de pesquisa, os referidos autores apontam que vários estudos, realizados há pelo menos duas décadas, vêm dando conta dessa questão.<sup>45</sup> Coase é considerado o pai dessa escola, cujo marco de referência é seu trabalho seminal de 1937 (Coase, 1937). A NEI preocupa-se, fundamentalmente, com aspectos microeconômicos, com ênfase na teoria da firma em uma abordagem não convencional, mesclada com história econômica, economia dos direitos de propriedade, sistemas comparativos, economia do trabalho e organização industrial. Todos os autores reunidos enfatizam um ou outro desses aspectos. Em linhas gerais, esses estudos pretendem superar a microteoria convencional, centrando sua análise nas “transações”.<sup>46</sup> O marco fundamental das análises da NEI distingue-a da velha tradição institucionalista dos anos 40. A ênfase em aspectos microeconômicos é destaque em suas análises, porém as noções

---

<sup>45</sup> Para Williamson (1991a, p. 17): “Entre os estudos que tratam de forma mais direta ou indireta da ‘nova economia institucional’ estão Alchian e Demsetz (1972, 1973), Arrow (1969, 1974), Davis e North (1971), Doeringer e Piore (1971), Kornai (1971), Nelson e Winter (1973) e Ward (1971). Alguns esforços anteriores meus nesse sentido se citam em Williamson (1971, 1973)”.

<sup>46</sup> Williamson (1991a, p. 17) observa que “Os pontos comuns que vinculam estes estudos são: (1) um consenso evolutivo, enquanto a microteoria convencional, tão útil e poderosa para muitos propósitos, opera em um nível de abstração demasiadamente alto para permitir que muitos fenômenos microeconômicos importantes sejam abordados de maneira adequada; (2) a percepção de que o estudo das ‘transações’, que ocupou os institucionalistas de profissão até os anos 40, é, em realidade, um ponto fundamental e merece atenção renovada. Os novos economistas institucionais recorrem à microteoria e, em sua maioria, consideram o que fazem mais como um complemento do que um substituto da análise convencional”.

de mercados e hierarquias (Dosi, 1995; e Williamson, 1995) sofrem profunda redefinição relativamente à abordagem neoclássica tradicional. Tal fato parece distinguir irreversivelmente os “novos economistas institucionais” dos neoclássicos, embora eles próprios justifiquem sua permanência na referida escola. Entre suas preocupações estruturais, figura uma compreensão relativamente maior com as origens e funções das diversas estruturas da empresa e do mercado, incorporando desde pequenos grupos de trabalho até “complexas corporações modernas”. Três hipóteses de trabalho aglutinam o pensamento da “nova economia institucional”: em primeiro lugar, as transações e os custos a ela associados definem diferentes modos institucionais de organização; em segundo lugar, a tecnologia, embora se constitua em aspecto fundamental da organização da firma, não é um fator determinante da mesma; e, em terceiro lugar, as “falhas de mercado” são centrais à análise.<sup>47</sup> Daí a importância das hierarquias no referido marco conceitual.

O antigo institucionalista norte-americano John R. Commons é, para os teóricos da Economia dos Custos de Transação, um de seus fundadores.<sup>48</sup> Ao fundar a tradição institucionalista, até hoje muito viva em Wisconsin, tratou de explorar aspectos novos e inventou uma linguagem “quase-judicial”, cuja unidade última de investigação econômica era a transação. Além disso, via o conflito como algo natural, face à existência permanente de “escassez” na vida econômica. Por essa razão, as instituições, ao se constituírem em mecanismos de ação coletiva, teriam o fim de pôr “ordem” no conflito e aumentar a eficiência.<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> No original: “Concentro-me nas transações e nos custos que se supõe realizá-las de um modo institucional e não em outro. Embora a relação da tecnologia com a organização continue sendo importante, dificilmente é determinante. Sustento a esse respeito que, salvo algumas exceções, as indivisibilidades e as inseparabilidades tecnológicas das quais se valem a teoria convencional para explicar a organização anexa ao mercado só servem para definir tipos de hierarquias muito simples. Alternativamente, mantenho que as considerações transacionais, não as tecnológicas, são as decisivas para determinar qual o modelo de organização que se há de adotar, em que circunstâncias e porquê. O que chamo de ‘estruturas de falhas de organização’ é crucial para a análise. Sua característica é que reconhece expressamente a importância dos fatores humanos, quando se tentam resolver os problemas da organização econômica” (Williamson, 1991a, p. 18).

<sup>48</sup> Geoffrey Hodgson (1998a) questiona essa “paternidade”, afirmando que quem primeiro utilizou o termo “custo de transação” não foi Commons, nem Coase, mas Veblen, em texto de 1904.

<sup>49</sup> Para Commons, a principal contribuição da economia institucional era a explicação da importância da ação coletiva, cujo grau de cooperação exigido para se lograr eficiência surgia não de uma pressuposta harmonia de interesses, mas da invenção de instituições, que colocariam ordem no conflito, entendendo-a como “normas funcionais de ação coletiva, onde a lei é um caso especial” (Commons apud Williamson, 1991a, p. 19).

Ronald Coase, em seu artigo clássico de 1937, começou a estudar a empresa sob um enfoque alternativo ao convencional. Segundo ele, os estudos até então existentes sobre as empresas e os mercados preocupavam-se não em estabelecer princípios fundamentais de análise — fato que ele procurou realizar —, mas em elaborar análises, de maneira arbitrária, sem quaisquer conteúdos teóricos mais profundos. Seu artigo trata de dois pontos fundamentais: primeiro, não é a tecnologia, mas as transações e seus respectivos custos que constituem o objeto central da análise; e, segundo, a incerteza e, de maneira implícita, a racionalidade limitada são elementos-chave na análise dos custos de transação (ibid. 1937, p. 336-337). Em Coase, a empresa teria como função economizar os custos de transação, o que se realizaria de duas maneiras: através do mecanismo de preços, que possibilitaria à empresa escolher os mais adequados em suas transações com o mercado, gerando “economia de custos de transação”; e substituindo um contrato incompleto por vários contratos completos, uma vez que seria de se supor que contratos incompletos elevariam custos de negociação e concertação.

Williamson, ao comentar a contribuição seminal de Coase, salienta que o autor não aborda com a devida profundidade os aspectos internos da organização, mas supera analiticamente a ênfase no papel do mercado, um notável avanço para a época. Entretanto observe-se que o conceito de custos de transação está intimamente associado à racionalidade limitada e ao oportunismo, ambos inerentes à organização econômica. Como consequência, surgem as “falhas de mercado”,<sup>50</sup> que complexificam a análise econômica e justificam a própria existência da Nova Economia Institucional. Portanto, a ênfase nos aspectos internos da firma, as noções de “mercados” e “hierarquias”, juntamente com a presença de “falhas de mercado”, constituem o campo de análise da Nova Economia Institucional.

Segundo Williamson (1991a), tem aumentado, desde o pós-guerra, a literatura que trata desses conceitos — destacando-se os trabalhos de Arrow (1971), Samuelson (1954), Hurwicz (1972) e Meade (1971) —, onde a questão de mercados e hierarquias tem sido tratada de maneira diferente da sua. Há, nesses estudos, uma natureza interdisciplinar, pois incorporam-se tanto a “teoria das organizações”, como o “homem administrativo” de Simon (apud Williamson,

---

<sup>50</sup> Williamson (1991a, p. 21) discorda de Hayek, que tem nos preços “estatísticas suficientes” capazes de transformar o mercado em agente da **ordem econômica racional**, uma vez que a racionalidade limitada, a incerteza e o conhecimento idiossincrático os substituem pela organização interna da firma (hierarquia).

1991b) até “comportamentos estratégicos” (Goffman, 1969, Schelling, 1960 apud Williamson, 1991b). Williamson diferencia-se por centrar sua análise na “racionalidade limitada”, aliada ao “oportunismo” e às “falhas de mercado”, estas últimas produto não da incerteza, mas da reunião dos dois primeiros. Sua abordagem também difere do tradicional paradigma “estrutura-conduta-desempenho”, tão em moda nos estudos de organização industrial dos últimos 40 anos, onde a empresa assume um comportamento (passivo) maximizador de utilidades, descuidando-se da organização interna. O Exterior é visto em termos de medidas de mercado, como concentração, barreiras à entrada, demanda excessiva, etc. A distribuição de transações entre a empresa e o mercado, ponto fundamental para a NEI, é considerada como dada e, portanto, exógena ao modelo na superada tradição.

As transações são fundamentais ao comportamento das empresas, com o que, em termos de reflexão, concordam integralmente as análises realizadas por Coase (apud Williamson, 1991b). As transações afetam a forma de organização interna das empresas e, com isso, influem em sua estrutura hierárquica, bem como na forma como as atividades econômicas internas se decompõem em partes operativas. Desse modo, estabelece-se a fusão entre a estrutura organizacional interna e a estrutura de mercado, o que permite explicar a conduta e o desempenho nos mercados industriais e as subdivisões derivadas.<sup>51</sup>

Essa afirmativa estabelece importante elo com o pensamento institucionalista. Fornece uma visão institucional, delineada a partir do comportamento organizacional e centralizada nos custos de transação. Como todo o esquema de funcionamento da organização econômica se baseia na “transação”, que é seu objetivo central, deriva-se daí a seguinte proposição básica: assim como a estrutura de mercado é importante para avaliar a eficácia do comércio em atividades mercantis, a estrutura interna é útil para avaliar a organização interna. Portanto, fatores ambientais conjugam-se com fatores humanos para, dentro do enfoque de mercados e hierarquias, explicar quão custoso é elaborar um contrato, colocá-lo em execução e fazer respeitar suas complexas condições. Tais dificuldades, aliadas ao risco de se enfrentarem contratos incomple-

---

<sup>51</sup> Nesse sentido, Williamson (1991a, p. 24) salienta que: “(...) seria proveitoso prestar atenção à organização interna para se estudar a conduta e o desempenho das organizações de quase-mercado e das que não concorrem em um mercado (as não-lucrativas, como hospitais, universidades, fundações, etc. e as empresas governamentais). Segundo o opinião geral, o paradigma convencional tem pouca utilidade para avaliar este tipo de organização. A análise da organização interna promete ter uma maior aplicação para o estudo das instituições que não pertencem a um mercado”.

tos, sob diversas condições não previsíveis, podem fazer com que a empresa decida evitar o mercado e recorrer a modelos hierárquicos de organização. Estabelece-se, dessa forma, a conexão entre os três conceitos fundamentais da Nova Economia Institucional: racionalidade limitada, oportunismo e custos de transação. O inter-relacionamento entre eles se manifesta da seguinte forma: racionalidade limitada e oportunismo são hipóteses de comportamento, que justificam a existência de custos de transação.<sup>52</sup>

Zysman (1994, p. 274), em uma crítica à NEI, afirma que Williamson constrói uma microeconomia organizacional (da análise do custo de transação), colocando os agentes, no caso, indivíduos, buscando arranjar suas transações na maneira mais eficiente. Nessa noção, está implícito que a única razão pela qual as nações industrializadas avançadas têm sistemas econômicos de mercado, com firmas de mais de uma pessoa, é reduzir os altos custos de transação, que são criados por três forças: especificidade dos ativos, racionalidade limitada e oportunismo.<sup>53</sup> Assim, o problema da geração da ação coletiva e da estruturação de arranjos contratuais apropriados para minimizar custos de transação são expressivos elementos que orientam o comportamento e definem as instituições.

## 2.5.1 - O princípio da racionalidade limitada

Racionalidade limitada é um princípio definido por Herbert Simon (Williamson, 1991b), a partir do reconhecimento do limite da capacidade da mente humana em lidar com a formulação e a resolução de problemas complexos face à realidade. Em função de limites, tanto neurofisiológicos quanto de linguagem, torna-se por demais onerosa a adaptação às sucessivas eventualidades futuras não previsíveis. Por essa razão, os contratos de longo prazo precisam se antecipar a eles por meio da organização interna, tal que permita à firma se adaptar às incertezas mediante processos administrativos de forma seqüencial. Assim, ao invés de antecipar todas as circunstâncias possíveis (contra-

---

<sup>52</sup> Textualmente, Williamson (1995, p. 29) afirma que: “As hipóteses de comportamento que a economia dos custos de transação trabalha são racionalidade limitada e oportunismo”.

<sup>53</sup> Especificidade de ativos é definida em termos da natureza idiossincrática do objeto da transação, como o conhecimento ou outros investimentos específicos à transação considerada. Racionalidade limitada refere-se ao fato de que os atores podem absorver apenas certas quantidades de informações e, dessa maneira, necessitam formar decisões monitoradas por suas capacidades de informação. Oportunismo refere-se ao fato de que os atores individuais terão incentivos em explorar informação assimétrica em seu próprio interesse (Williamson apud Zysman, 1994, p. 274).

to completo), a própria organização interna economiza os atributos de racionalidade limitada, tomando decisões em circunstâncias nas quais os preços deixam de ser “estatísticas suficientes”, e a incerteza assume a devida importância.

Esse argumento explicita que as hipóteses de comportamento da Nova Economia Institucional são descritas em termos mais realistas que as utilizadas na análise econômica tradicional. Williamson afirma que muitos estudiosos *outsiders*, especialmente físicos, têm insistido que é cada vez mais necessário compreender as ações dos agentes humanos em termos do autoconhecimento de como funciona a mente dos homens, com o que concorda Simon.<sup>54</sup> Portanto, para a Nova Economia Institucional o processo de cognição humana está sujeito à **racionalidade limitada**, definida como “comportamento que é intencionalmente racional, mas apenas limitadamente assim” (Williamson, 1991b, p. 114).

## 2.5.2 - A hipótese de comportamento oportunista

O que Simon vê como “depravação” no comportamento das pessoas — que se manifesta na fraqueza da própria razão —, a Economia dos Custos de Transação chama de “oportunismo”. Ele consiste na “busca do auto-interesse com astúcia”.<sup>55</sup> O comportamento oportunista é exercido sob três formas: o manifesto, o sutil e o natural. No primeiro, o comportamento é semelhante ao do **Príncipe** de Nicolau Maquiavel: sabendo que os agentes econômicos com quem tratava eram oportunistas, foi alertado a se engajar na recíproca, rompendo contratos com impunidade, sempre que arbitrasse que as razões que mantinham o vínculo de obrigações não mais existiam. No sutil, ocorre o comportamento estratégico, explicitado na forma de buscar ou perseguir o auto-interesse com

---

<sup>54</sup> Segundo Simon (apud Williamson, 1991b, p. 114): “Nada é mais fundamental em nossa agenda de pesquisa que nossa visão da natureza dos seres humanos, cujo comportamento estamos estudando. Faz muita diferença para nossa estratégia de pesquisa estudar a proximidade do *Homo economicus* omnisciente da teoria da escolha racional ou a racionalidade limitada do *Homo psychologicus* das instituições cognitivas”. Citando James Madison (Federalist Papers, n. 55), onde afirma que “(...) como há um grau de depravação na espécie humana que exige um certo grau de circunspeção e desconfiança, há outras qualidades que justificam certa porção de estima e confiança”, conclui que uma visão equilibrada e realista contempla a racionalidade humana como limitada e acompanhada de fragilidade de motivos e razão.

<sup>55</sup> A noção de depravação de Simon é, segundo Williamson (ibid.), mais benigna que a de oportunismo, contando, por isso mesmo, com mais adeptos, entre os cientistas, do que esta última.



sutileza ou astúcia. Na forma natural de oportunismo, o sistema é tratado de maneira marginal, e as decisões são tomadas visando a auto-interesses corporativos.

Relacionando oportunismo com a organização interna da firma, observa-se que ele se manifesta através de falta de sinceridade e de honestidade nas transações. Nos casos em que há relações de intercâmbio altamente competitivas, as tendências oportunistas apresentam pouco risco; em outros casos, muitas transações, que, no início, envolviam licitadores qualificados, se transformam, ao longo do processo de execução do contrato — e antes de sua respectiva renovação —, em custosas e arriscadas, quando se unem ao oportunismo (Williamson, 1991a, p. 26). A combinação de racionalidade limitada e incerteza, adicionada, em segunda instância, pelo oportunismo somado às idiossincrasias, origina a “organização interna” da firma.

Portanto, a Economia dos Custos de Transação e a organização industrial definem o ambiente institucional — e, conseqüentemente, as instituições — que orienta o processo de tomada de decisões, em um meio permeado por incerteza, racionalidade limitada e oportunismo,<sup>56</sup> com vistas à redução dos custos de transação.

### 2.5.3 - O conceito de custos de transação

Williamson, que é o autor que mais vem produzindo na difusão dos avanços teóricos nessa abordagem, observa que o programa de pesquisa em custos de transação está integrado ao campo, ainda maior, da economia da organização. Entretanto há que se distingui-las.<sup>57</sup> O campo de pesquisa em “organiza-

---

<sup>56</sup> Há uma variedade de estudos que tratam do “oportunismo”, mas cada um seguindo seu próprio interesse, donde as conseqüências para o campo da microeconomia são expressas de modo incompleto, principalmente nos modelos convencionais. Segundo Williamson (1991a, p. 23), os modelos econômicos *standard* tratam os indivíduos como se jogassem um jogo com regras estabelecidas e obedecidas: não compram mais do que podem pagar, não malversam fundos e não roubam bancos. Embora esse tipo de comportamento não seja admitido nas suposições convencionais, o oportunismo assume uma variedade de formas e tem papel central em sua análise de mercados e hierarquias.

<sup>57</sup> Conforme observa o próprio Williamson (1993, p. 125): “(...) sendo a economia da organização muito complexa e nossa compreensão dela muito primitiva, há a necessidade de separar o joio do trigo. Proponho que cada teoria rival de organização declare o caso principal em que trabalhe e desenvolva implicações refutáveis que produzam resultados nas referidas circunstâncias. A Economia dos Custos de Transação sustenta que a transação é a principal responsável pela escolha de uma forma de organização capitalista sobre a outra. Por

ção econômica” apresenta grandes “rivalidades teóricas”, que podem ser agrupadas em seis linhas de interpretações alternativas, que, obviamente, nem sempre são excludentes: as mais antigas rivalidades são entre as que enfatizam as organizações como resultantes de fatores explicados por (a) tecnologia, (b) monopolização e (c) eficiente enfrentamento ao risco; e as mais recentes são as que enfatizam (d) trocas contestáveis entre capital e trabalho, (e) outros tipos de argumentos de poder (por exemplo, dependência de recursos) e (f) *path-dependency*.

Como normalmente acontece com conceitos centrais como o de custos de transação, há uma tendência a torná-los tautológicos, já que, ao procurar-se explicar tudo, se acaba não explicando nada. A tradição institucionalista seguidora de Coase vê os custos de transação, geralmente menos perceptíveis e de menor facilidade de identificação do que os custos de produção, como importante fator de tomada de decisão das empresas. É comum afirmar-se que os custos totais são compostos de dois elementos: custos de produção, de um lado, e custos de transação, de outro. As análises convencionais centram-se apenas nos primeiros, desconsiderando os últimos, já que são formados em ambientes institucionais variados e heterogêneos. Isto revela a importância das questões levantadas por Coase (tais como: por que a firma existe? Por que as organizações importam? Se os mercados fossem tão eficientes, teria sentido haver instituições e/ou organizações?). A resposta a essas questões envolve o fato de que “a operação de um mercado custa alguma coisa” (Coase, 1937, p. 40), o que justifica, complexifica e amplia o conteúdo analítico da Nova Economia Institucional.

É comum surgir na literatura a “ficção” de um custo de transação zero, como uma situação ideal a ser perseguida na atividade econômica. Entretanto o sistema não comporta essa possibilidade e está irremediavelmente sujeito à incidência de custos de transação positivos. O fundamental não é discutir a existência desses fatores, mas, sim, estabelecer como e por que os custos de transação variam conforme os diferentes modos de organização. Sob essa perspectiva, a Economia dos Custos de Transação leva em conta as seguintes características:

---

isso, se aplicam essas hipóteses a uma série de fenômenos — integração vertical, restrições de mercado verticais, organização do trabalho, gestão empresarial, finanças, regulamentação (e desregulamentação), organização de conglomerados, transferência de tecnologia e, mais genericamente, a qualquer questão que possa ser colocada direta ou indiretamente como um problema de contratação”.

- a) a transação é a unidade básica de análise;
- b) as transações diferem devido à frequência, à incerteza e, especialmente, à especificidade dos ativos;
- c) cada forma genérica de governança (mercado, híbrida, agência privada, ou agência pública) é definida por uma síndrome de atributos, onde cada um revela discretas diferenças estruturais, tanto de custo quanto de concorrência;
- d) cada forma genérica de governança é sustentada por uma maneira distinta de contrato legal;
- e) as transações, que diferem em seus atributos, estão alinhadas conforme as estruturas de governança, que também diferem em custos e competências;
- f) o meio ambiente institucional (instituições políticas e legais, leis, costumes, normas) é o *locus* da mudança de parâmetros, que provocam alterações nos custos de governança; e
- g) a Economia dos Custos de Transação, sempre e em qualquer lugar, é um exercício de “análise comparativa institucional” — onde as comparações relevantes são entre alternativas factíveis, razão pela qual idéias hipotéticas são operacionalmente irrelevantes (Williamson, 1995, p. 27).

Quadro 1

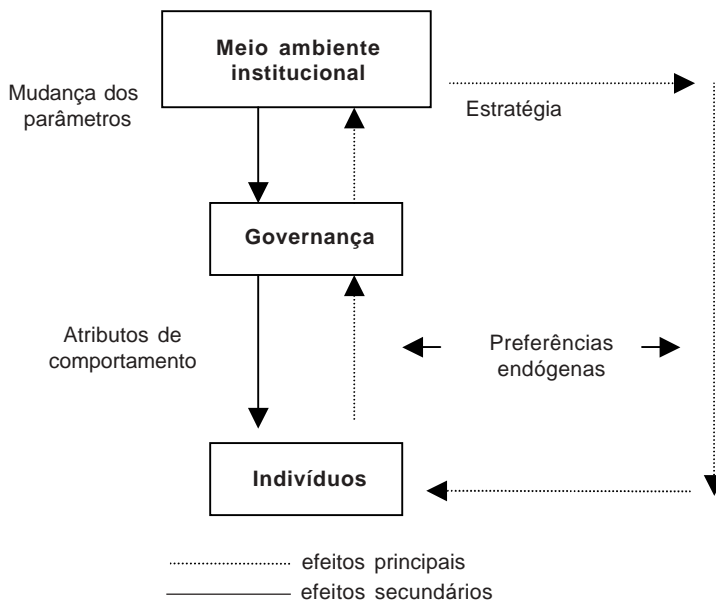
## Atributos do processo de contratação

FORMA DE CONDUTA		ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS	PROCESSO DE CONTRATAÇÃO
Racionalidade Limitada	Oportunismo		
0	+	+	Planejamento
+	0	+	Promessa
+	+	0	Concorrência
+	+	+	Governança

FONTE: WILLIAMSON, O. E. (1991a). **Mercados Y hierarquias**: su análisis y sus implicaciones anti-trust. [s.l.] : Fondo de Cultura. p. 41.

A Economia dos Custos de Transação opera conforme apresentado na Figura 1 (Williamson, 1993, p. 113). A racionalidade limitada e o oportunismo geram custos de transação, que obrigam as firmas a se reorganizarem para enfrentá-los. Essa reorganização ocorre sob três formas — mercado, hierarquias ou híbridas —, que, interativamente, definem diferentes “ambientes institucionais”, os quais, por sua vez, interagem reversivamente com essas firmas. As instituições de governança — representadas por contratos interfirmas, corporações, *bureaus*, empresas não-lucrativas, etc. — são sustentadas pelo meio ambiente institucional, onde se situam os indivíduos. As linhas cheias representam os efeitos principais, e as tracejadas, os secundários. O primeiro dos efeitos principais é o do meio ambiente institucional sobre a forma de governança, onde mudanças no primeiro alteram os parâmetros, gerando diferenças em termos de custos de mercado, custos híbridos ou custo das hierarquias. Tais mudanças podem surgir da comparação internacional de um meio institucional com outro. A ligação do meio ambiente institucional com as instituições define o padrão de governança, que cria uma fonte de numerosas implicações analíticas, como é o caso da “economia comparativa da organização” (Williamsom, 1995, p. 28).

Figura 1



## 2.5.4 - Algumas derivações da Economia dos Custos de Transação

Alguns conceitos derivados da Economia dos Custos de Transação, talvez devido ao demasiado entusiasmo de seus discípulos, têm extrapolado os limites analíticos estritamente econômicos. Fala-se, inclusive, em uma “nova sociologia econômica”, oriunda de estudos na área de teoria das organizações. Caracteristicamente, a NEI, desde seus primeiros trabalhos, preocupa-se com a natureza e o papel das hierarquias (Coase, 1937; Williamson, 1971, 1975; Alchian, Demsetz, 1972 apud Williamson, 1993), pois, assim como os mercados, baseiam-se em custos, que revelam profundas diferenças de um local para outro. Isto explica por que os mercados, as hierarquias (baseadas em formas diversas de organização) e as burocracias<sup>58</sup> assumem formas específicas. Vale dizer, como uma estrutura hierárquica particular é baseada em custos, tem-se que, dentre todas as formas factíveis de organização, dificilmente se encontrarão custos idênticos (Williamson, 1993, p. 119). Essa dimensão do ambiente institucional delinea diferentes formas de “organização capitalista”.

Ligado à questão das hierarquias está o problema da **adaptação**. Alguns economistas, como Friedrich Hayek (apud Williamson, 1993), sustentam que o principal problema das organizações é o da adaptação, cuja solução se realiza convenientemente através do mecanismo de preços, via mudanças na demanda ou na oferta. O processo de “adaptação induzida por preços” pelos atores individuais é designado de “adaptação autônoma”. Outros autores, como Chester Barnard (apud Williamson, 1993, p. 119), também concordam que o problema central das organizações é o da adaptação, porém, ao contrário de Hayek, julgam que as denominadas “adaptações autônomas”, ao invés de espontâneas, deveriam ser de natureza intencional. Por essa razão, as hierarquias, que caracterizam as organizações formais, constituem-se no instrumento da cooperação consciente e deliberada. Tal conclusão exerce importante efeito sobre os estudos da Economia dos Custos de Transação, estabelecendo que:

---

<sup>58</sup> As burocracias assumem importância fundamental, embora sejam pouco estudadas. Ao se compararem estudos de falhas da burocracia com estudos sobre falhas de mercado, há um abismo ainda maior. Uma das tarefas da Economia dos Custos de Transação é criar suporte analítico em termos comparativos às deficiências na burocracia (Williamson, 1993, p. 119). Uma das derivações dessa tarefa seria, por exemplo, reinterpretar a falência do modelo soviético e do dito “socialismo de Estado”, tarefa, aliás, hercúlea sob qualquer ponto de vista, mas factível. Segundo ele, socialismo e capitalismo podem ser comparados tanto do ponto de vista “discreto estrutural” (burocracias) quanto da “análise marginal” (alocação de recursos).

- a) a adaptação é o principal problema da organização econômica;
- b) as adaptações, tanto autônomas quanto cooperativas, são importantes;
- c) sustentando-se que as adaptações aos distúrbios sejam predominantemente autônomas, cooperativas ou mistas, tal variação se dá conforme os atributos da transação;
- d) cada forma genérica de governança — mercado, híbrida ou hierarquia — difere sistematicamente em sua capacidade de se adaptar às formas autônomas ou cooperativas.

Tais características explicam as diferentes formas de gestão. Designando de valor adicionado à Teoria das Organizações os conceitos de oligarquia, burocracias, adaptação, política e *embeddedness and network*, Williamson analisa seus efeitos sobre a conformação institucional. Tal é o caso das burocracias, que exercem forte influência nas formas de gestão, mas que também diferem profundamente. E diferem porque são conformadas politicamente.<sup>59</sup> A visão dos autores da NEI sobre política é bastante diferente da noção dos antigos institucionalistas, pois, nestes últimos, o conflito, e não a busca de eficiência e racionalidade, é o elemento central da análise. Em ambos, entretanto, há profundas diferenças de ambientes institucionais de um lugar a outro,<sup>60</sup> não sendo desprezível a influência dos aspectos culturais sobre as mesmas. Citando Granovetter, o autor observa que a Economia dos Custos de Transação e *embeddedness* são complementares em muitos aspectos, embora ele próprio julgue conveniente maiores aprofundamentos teóricos (Williamson, 1995, p. 22).

No que tange às diferenças entre os tipos de gestão, Masahiko Aoki (apud Williamson, 1995, p. 32) — que distingue formas de hierarquia do Ocidente (forma-H) em relação às japonesas (forma-J)<sup>61</sup> —, tenta avançar em relação à

<sup>59</sup> Williamson (1993, p. 120) distingue, em termos “políticos”, gestão pública de gestão privada, pois os compromissos são diferentes. As ineficiências privadas são checadas pela competição e são mais facilmente removíveis que as ocorridas na gestão pública.

<sup>60</sup> Williamson rejeita o argumento de que a Economia dos Custos de Transação considera o meio ambiente institucional igual em qualquer lugar. Ao reconhecer que as práticas organizacionais são diversas em um lugar em relação a outro, discorda da impossibilidade de aplicação, no Leste Asiático, dos preceitos da Economia dos Custos de Transação.

<sup>61</sup> Aoki, ao propor as duas formas de hierarquia, distingue três espécies de distúrbios: os que ocorrem em mercados estáveis ou oligopolizados, cujos produtos são padronizados; os que atingem mercados onde há mudança nos gostos ou preferências ou onde a demanda muda rapidamente; e aqueles que envolvem novas tecnologias, que trazem a necessidade de conhecimento científico altamente especializado e novas concepções de mercado, devido à alta incerteza, oriunda do processo de inovação (essa noção é bastante próxima dos neo-schumpeterianos). Designando os custos da forma-H e da forma-J como, respectivamente,

respectiva proposta. Para tanto, sugere uma terceira forma de organização, a forma-T, para designar um ambiente de transitoriedade ou temporalidade sujeito a mudanças.<sup>62</sup> Esse ponto revela uma afinidade teórica maior dos conceitos da “nova economia institucional” com os neo-schumpeterianos.

O conceito de “análise estrutural discreta” (*discrete structural analyses*) estabelece outra diferenciação analítica da Economia dos Custos de Transação em relação às concepções neoclássicas. Os estudos de natureza institucional deveriam separar dois efeitos fundamentais: os de primeira e os de segunda ordem. A **análise estrutural discreta** é de primeira ordem, e os “refinamentos”, que incorporam elementos de análise marginalista, pertencem aos efeitos de segunda ordem. Por exemplo, estudos que tratam de instituições pertencem ao tipo discreto, pois cada modo genérico de governança (mercado, híbrida ou hierarquia) possui, dentro da ordem institucional do capitalismo, lógica própria e distintos *clusters* de atributos (Williamson, 1993, p. 124). Cada modo genérico de governança é sustentado por distintas formas de lei contratual: a lei do contrato clássico aplica-se aos mercados; a lei dos contratos neoclássicos aplica-se aos híbridos; e a lei de tolerância, às leis de contrato de hierarquia. Dentre as três, a forma mais legalística é a clássica, a mais elástica é a neoclássica, e a lei de tolerância atribui à hierarquia o papel de “corte de última apelação” (ibidem, p. 124).

A partir dessas considerações, Williamson argumenta que é perfeitamente possível comparar-se capitalismo e socialismo, tanto em termos de análise discreta estrutural quanto em termos de análise marginal. São dois tipos e dois níveis de crítica. Do ponto de vista de primeira ordem (análise estrutural discreta), a diferença entre um e outro regime reside na forma da burocratização, ao passo que, ao se proceder a uma avaliação de segunda ordem, os aspectos de

---

$C_H$  e  $C_J$  e fazendo  $D = C_J - C_H$ , Aoki conclui que, se  $\Delta$  é positivo, os distúrbios são do primeiro e do terceiro tipo, evidenciando a vantagem da forma-H. Se, pelo contrário,  $\Delta$  é negativo, os distúrbios são do segundo tipo, onde a forma-J é a mais adequada.

<sup>62</sup> Segundo Williamson (1995, p. 32): “T também denota temporalidade (*timeliness*), que joga um enorme papel no sucesso ou falência das firmas que operam em novos mercados em desenvolvimento onde a tecnologia e a rivalidade sofrem rápidas mudanças. A mudança — no lugar certo e no tempo certo — é importante nestas circunstâncias, atingindo firmas flexivelmente posicionadas. As firmas grandes, maduras e de propriedade difusa estão em desvantagem em relação às menores, mais jovens e mais empresariais (propriedade concentrada). Mais ainda, pensar-se em formas de organização em ‘desequilíbrio’ pode ser muito importante em termos de tempo real de resposta (*responsiveness*). Nossa compreensão da forma de organização T ainda não é boa, mas está constantemente melhorando (Nelson, Winter, 1982; Dosi, 1988; Teece, 1992; Barnett, Carroll, 1993; Teece et al., 1993). O mercado do terceiro tipo e a firma e as associações da forma T exigem estudos concertados”.

análise seriam centrados na alocação eficiente de recursos.<sup>63</sup> Julga-se, entretanto, que a comparação entre capitalismo e socialismo transcende os limites de meras formas de gestão, como as burocracias. A crítica mais contundente à análise de Williamson é comparar formas diferenciadas de organização capitalista, sem ter propriamente uma definição do termo capitalismo (Pitelis, 1998).

Com relação ao neoclassicismo, respondendo à possível objeção da adequação de análises maximizadoras à complexidade de análises institucionalistas, Williamson reitera a importância e a utilidade de seu instrumental, apesar de reconhecer a simplificação das hipóteses de trabalho.<sup>64</sup> Uma segunda objeção à utilização da análise marginal é empregá-la para encobrir ou mascarar efeitos de primeira ordem de uma análise discreta estrutural. É o caso de analisar capitalismo e socialismo sob a ótica meramente alocativa, quando se deveria separá-la em níveis distintos de análise.<sup>65</sup>

---

<sup>63</sup> Williamson (1993, p. 123) critica Oskar Lange por conjecturar que a burocratização apresentava um perigo muito mais severo para o socialismo que a alocação ineficiente de recursos. Isto porque confiava que regras eficientes à alocação de recursos (derivadas de um tipo de preço do custo marginal) seriam implementadas pelos planejadores socialistas. Com o que, afirma ele: “Joseph Schumpeter (1942) e Abram Bergson (1948) concordaram. O estudo de sistemas econômicos comparados nos últimos cinquenta anos foram predominantemente exercícios de alocação eficiente. Em contraste, a burocracia foi ignorada, em parte porque se acreditava estar além da economia e pertencer à sociologia” (ibid. p. 123).

<sup>64</sup> Referindo-se à análise neoclássica, Williamson (1993, p. 123) salienta que: “(...) conquanto se possa concordar com Simon de que a satisfação é mais razoável do que a maximização, o instrumental analítico que a satisfação emprega é, em comparação ao aparato da maximização, incompleto e emaranhado. Assim, se se alcança o mesmo resultado tanto através do postulado da satisfação, quanto do da maximização, e se o último é mais fácil de implementar, então os economistas podem pensar pela satisfação analítica: usam um atalho na forma de análise que é fácil de implementar. Embora às expensas de realismo nas hipóteses, a maximização considera a tarefa realizada”.

<sup>65</sup> Tomando ainda o exemplo de Lange, Williamson (1993, p. 124) argumenta que: “Lange sustentou que o ‘capitalismo monopolista’ baseava-se em problemas ainda mais sérios de burocracia. Se, contudo, o recente colapso desta na União Soviética fosse atribuído mais às condições de desperdício do que de ineficiente alocação de recursos, então ocorreu uma sobrecarga cumulativa à burocracia — distorções de metas, folgas, mal-adaptação, estagnação tecnológica — que soletrou sua morte. A lição é esta: sempre estudar efeitos de primeira ordem (discreto estrutural) antes de examinar os refinamentos de segunda ordem (marginalistas). Mais ainda, o que parece óbvio: desperdício é uma fonte mais séria de perda de bem-estar do que as distorções induzidas nos preços. Simon adverte similarmente”.



O conceito de **poder**, central às demais abordagens institucionalistas (como em Veblen e Commons), é tratado sob a ótica da firma, manifestando-se como uma relação de superioridade econômica.<sup>66</sup> A conclusão de Williamson é que a noção de **poder** tem pouco a contribuir ao estudo dos contratos e organizações, sendo sua importância analítica pouco expressiva, o que obviamente não é objeto de concordância com as demais abordagens institucionalistas.

## 2.5.5 - Os “novos” institucionalistas são novos ou velhos?

É inegável o avanço teórico propiciado pela contribuição dos “novos economistas institucionais”, que, mesmo sem qualquer ruptura com os princípios formalísticos da ortodoxia, incorporam conceitos centrais que justificam a inexistência de situações de “ótimo paretiano”. Alguns críticos da NEI negam seu caráter institucionalista, por rejeitarem alguns dos preceitos fundamentais de Veblen, como a crítica ao neoclassicismo. Warren Samuels (1995, p. 578) vincula-os ao neoclassicismo (com menos “formalização”) e sublinha os avanços em relação à abordagem tradicional, principalmente no campo da teoria da firma, oriundos da contribuição de Douglass North.<sup>67</sup> Essa observação reafirma que as escolas institucionalistas, quer de influência ortodoxa, quer heterodoxa, têm decisivas contribuições ao pensamento que minimamente se postule en-

---

<sup>66</sup> O termo **poder** é invocado de muitas maneiras, sendo intuitivamente óbvio, não exigindo maiores explicações. Sua definição, segundo Williamson (1993, p. 33) é difusa e vaga, tendo pouco a contribuir analiticamente para o estudo do contrato e da organização. Além disso, argumenta ele, “(...) a dificuldade inerente a esta definição teve, no âmbito da firma, reconhecido o esforço de Bain (1956), que propôs a noção de ‘barreiras à entrada’. No entanto, este esforço foi em vão, uma vez que tal exercício revelou-se profundamente defeituoso e falho, já que as diferenças entre as noções de eficiência e poder são confusas, conforme apontou Stigler (1968). Esforço mais fértil tem sido obtido ao se recolocar esta questão em termos de comportamento estratégico, que revela o **poder** como um conceito bem mais restrito (Dixit, 1980; Williamson, 1983).”

<sup>67</sup> Segundo Samuels (1995, p. 578), uma reformulação do institucionalismo nesse sentido tem aceito substantivas contribuições de todos os grupos e escolas. Por exemplo, a propósito da ênfase institucionalista no hiato cultural e na necessidade de acomodar seletivamente a formação do capital físico (tecnologia) com a formação de capital humano, North, em particular, enfatiza que as instituições e os custos de transação influenciam os custos de transformação, e o hiato (*lag*) cultural no ajustamento do capital humano para a seleção do capital físico é o maior problema. Além disso, a importância da informação e dos custos de transação oferecem uma forma útil de se analisar a propaganda, o *marketing* e a formulação de políticas (*policy making*), que é especialmente enriquecida quando as assimetrias de informação são introduzidas na análise.

quanto tal, onde nem o “velho” institucionalismo, nem o “novo” são auto-subsistentes, pois heurísticamente abrem um valioso campo de pesquisa, baseado na interação das várias escolas. Assim, se inexistisse uma clara definição de capitalismo na NEI, que permita distinguir as várias formas de gestão, outras abordagens procuram fazê-lo (como se verá na seqüência, a partir da construção das “formas institucionais de estrutura”), o que, de maneira alguma, a desqualifica.

## 2.6 - A Teoria da Regulação e o ambiente institucional

*“Le fonctionnement des institutions sociales exprime une médiation et non pas une suppression des conflits. (...) Dire que l'étude du développement historique du capitalisme dans la perspective de la régulation conduit à un point de vue unilatéral est une affirmation absurde. Les institutions sociales sont transformées par les luttes de classes.”*

**Michael Aglietta (1976)**

A proposta teórica da Escola da Regulação nasceu do livro de Michael Aglietta (1976), com um campo de pesquisa bem delimitado, caracterizada pela oposição às concepções de racionalidade substantiva do pensamento neoclássico e, ao mesmo tempo, filiada ao pensamento de Marx.<sup>68</sup> Nesse sentido, as relações sociais devem ser entendidas como “atributos irreduzíveis”, associados à rivalidade, ao antagonismo e à violência, donde a proposição teórica e metodológica da regulação se confronta com a rigidez da teoria do sujeito racional e do equilíbrio. Para os regulacionistas, as relações sociais e os antagonismos por elas suscitados “movem” o processo em contínua mudança, re-

---

<sup>68</sup> Aglietta, no prefácio de sua obra seminal, afirma que as proposições teóricas de sua obra se situam no seio do marxismo e rejeitam as hipóteses de racionalidade econômica universal e independente das determinações sociais. Para a “regulação”, o sujeito econômico soberano e imutável, à la Robison Crusoe, não existe, pois são as relações sociais que constituem a história (Aglietta, 1976, p. v).

sultando na reprodução do sistema em um ambiente permeado por contradições sociais.<sup>69</sup> Daí que “(...) a teoria da regulação do capitalismo é a da gênese, do desenvolvimento e do desaparecimento das formas sociais, sem a preocupação de ressaltar uma finalidade a esse movimento” (Aglietta, 1976, p. vi).

Aglietta objetiva compreender as transformações do capitalismo no século XX através das duas “separações” em seu processo constitutivo: a mercadoria e o assalariamento. Essas duas formas constitutivas — e separadas — do sistema produzem formas sociais, que se entrelaçam e geram, transitoriamente, uma série de regularidades, aqui designadas de “regime de crescimento”.<sup>70</sup> A partir daí, podem-se extrair três princípios acerca do caráter metodológico da Escola da Regulação.

## 2.6.1 - Os “princípios” da Teoria da Regulação

O primeiro princípio é que os processos que fazem os antagonismos sociais se tornarem formas de movimento são, durante tempos, fortes polarizações de conflitos. Essa polarização se exacerba, mas confere uma certa unanimidade, que provoca sua exteriorização. Porém a violência engendra, por si mesma, a forma sobre a qual os conflitos podem ser mediados. Essa forma é “(...) a **instituição social**, que sustenta os termos do conflito, sob o império da violência imediata e sob a corrosiva incerteza, que o antagonismo esconde” (Aglietta, 1976, p. vii). Saliente-se que há, para Aglietta, a proeminência da moeda frente às demais instituições: “As instituições sociais, das quais a mais importante é a moeda, experimentam a ambivalência de uma ordem fundada em duas separações. Elas são ao mesmo tempo produto do conflito social e de sua normalização” (Aglietta, 1976, p. vii). Como as instituições são formas de mediação entre os conflitos e antagonismos e sua “normalização” em termos de normas e regras, elas são dotadas de uma certa soberania que lhes permite promulgar

---

<sup>69</sup> Aglietta, no prefácio da 10ª edição de sua obra, afirma que: “Por isso nos inscrevemos como oposição ao discurso pretensamente totalizante que torna a história humana um prolongamento da evolução das espécies (...). A história está fundada em uma ordem natural: a relação social não é um modelo fundamental que passa a reproduzir a organização das sociedades complexas, mas tais relações por si mesmas se alteram. Dizer que as relações sociais são separações é aceitar a hipótese de que o vínculo social é um princípio de transformação. A violência inerente às separações sociais não existe senão como um processo” (Aglietta, 1976, p. vi).

<sup>70</sup> Posteriormente, essa caracterização foi reformulada, dando origem aos conceitos de regime de acumulação e modo de regulação.

normas e elaborar referências convencionais, que transformam os antagonismos em diferenciações sociais dotadas de uma estabilidade mais ou menos sólida. É esse papel que assegura a reprodução do sistema de maneira relativamente duradoura, ou “regulada”. É impensável a “regulação” sem o suporte institucional compatível, daí a importância do que Boyer veio a definir como “formas institucionais de estrutura”.

O segundo princípio da análise regulacionista é sua “lógica ambivalente”, oriunda da interação entre economia e política, que explicita ainda mais a função das instituições sociais enquanto articuladoras entre o político e o econômico, em um meio ambiente conflitivo.<sup>71</sup>

O terceiro princípio metodológico refere-se à relação Estado-economia, que enuncia o Estado não como um sujeito exterior à economia, nem como um conjunto de instrumentos à disposição de uma classe social, mas como “produto” dos conflitos inerentes às separações sociais, cuja regulação é **aberta, parcial e inacabada**.<sup>72</sup>

Os três pontos referidos revelam, sinteticamente, o papel das instituições no contexto teórico dos regulacionistas. Para estes, as instituições desenvolvem-se em um meio ambiente conflituoso e visam normalizar, rotinizar ou estabelecer parâmetros de convenção entre agentes diferentes e separados socialmente, de forma a permitir a regulação mais ou menos estável e duradoura do

---

<sup>71</sup> Nas palavras de Aglietta (1976, p. VIII): “As relações sobre as quais se desenvolve a acumulação capitalista realizam uma íntima conexão entre as lutas privadas pela apropriação da riqueza social e a institucionalização destas lutas. As instituições sociais, que chamaremos ‘formas estruturais’, engendram regularidades sociais e procedimentos que ao mesmo tempo são geradoras de rigidez. Elas criam referências convencionais e diferenciações estáveis que permitem aos grupos sociais estratificados por estas diferenças de conceber suas estratégias (...). O movimento social, portanto, vai da economia à política e, reciprocamente, da exacerbação à polarização dos conflitos, e da transformação institucional de uma parte, de uma legitimidade convencional às diferenciações estabilizadas, permitindo derivar relações macroeconômicas dotadas de uma permanência estática, de outra parte. A validade destas relações não ultrapassa a ‘eficácia normalizadora’ da configuração das instituições sociais em vigor”.

<sup>72</sup> Ainda segundo Aglietta (1976, p. viii): “As lutas que engendram a produção e delimitam os limites do campo de normalização parcial operam em cada instituição social estabelecida. A regulação é portanto sempre duplamente inacabada: em primeiro lugar porque o dinamismo das relações sociais privadas contornam o campo das convenções estabelecidas, fazendo ressurgir o enfrentamento econômico direto e provocando a transformação das instituições, e depois porque as instituições reguladoras são portadoras apenas de coerências locais (...). O capitalismo, portanto, deve ser percebido como uma indefinição ‘nebulosa’ de formas estruturais, que são globalmente meta-estáveis. O Estado é a expressão política deste ‘inacabamento’ da regulação social. A lógica estatal é a mesma da institucionalização”.

capitalismo. Aglietta, em suas reflexões acerca do papel das instituições na regulação do sistema, fornece amplos campos de investigação, que alguns autores regulacionistas, como Boyer, trataram de desenvolver. Dentre as idéias-síntese mais importantes, tem-se que:

- a) o conflito é irreduzível, porque é inerente às separações que fazem da formação da sociedade um problema;
- b) a insegurança econômica desencadeia mecanismos de defesa, que tendem a congelar (imobilizar) situações estabelecidas (adquiridas) e a paralisar as iniciativas suscetíveis de desenvolver a produtividade social. Em seguida, surgem as formas estruturais, que não provêm de qualquer lei transcendental e não obedecem a qualquer princípio universal de coordenação, mas são produtos da rivalidade social;
- c) o funcionamento das instituições sociais exprime uma mediação e não uma supressão dos conflitos; e
- d) dizer que o estudo do desenvolvimento histórico do capitalismo na perspectiva da regulação conduz a um ponto de vista unilateral é uma afirmação absurda. As instituições sociais são transformadas pelas lutas de classes. O movimento da socialização não pode ser apreendido senão através delas. As instituições são

“(...) inovações sociais, um espaço de liberdade a ser conquistado através delas porque as normas e as convenções que elas impõem libertam os grupos sociais de uma restrição bem mais feroz imediatizada pelos próprios conflitos. A individualidade social, a nova cidadania, a democracia econômica são invenções sociais, cujo avanço permite a aparição de novas formas de regulação” (Aglietta, 1976, p. x).

Tais afirmativas permitem concluir que as instituições, na realidade, se constituem em **inovações sociais**. A perspectiva da regulação não concebe uma “teoria das instituições”, mas orienta sua análise para o estudo das duas “separações” da sociedade capitalista: a relação salarial e a forma da concorrência. Ambas são importantes formações institucionais do que se designou “fordismo”, mas de maneira alguma esgotam o arcabouço institucional que deu sustentação a essa forma de regulação. Os avanços no sentido de uma maior nitidez na relação entre as instituições foi perseguida através do desenvolvimento das noções de regime de acumulação, modo de regulação e formas institucionais de estrutura. Boyer (1990, p. 37) propôs-se a consolidar o plano teórico dessa abordagem, reafirmando que “(...) as análises em termos de regulação também dedicam uma atenção especial às formas assumidas pelas

**relações sociais fundamentais** num dado momento histórico ou numa dada sociedade”, cuja importância é dada pelo conceito de forma estrutural ou institucional.<sup>73</sup>

Sob essa perspectiva, a crise não pode ser reduzida apenas à vigência de equilíbrio de subemprego, nem como esgotamento de todo o sistema, mas como o momento “(...) quando se atinge os limites e aumentam as contradições no interior do modo de regulação precedente” (Boyer, 1990, p. 37). Estudar saídas para a crise é, antes de tudo, propor e compreender problemas de política econômica, que não podem ser discutidos no abstrato, leia-se, independentes do conjunto de formas institucionais vigentes (Boyer, 1990, p. 37), pois o ambiente institucional é o *locus* privilegiado para a compreensão da crise e sua virtual superação.

Metodologicamente, Boyer, para fugir do reducionismo exagerado, que “mimetiza o real”, procura distinguir três níveis de estudo para se compreender o processo de regulação: a noção de regime de acumulação, as formas institucionais e o modo de regulação. O regime de acumulação<sup>74</sup> é a instância mais agregada das regularidades do sistema, ao passo que o modo de regulação é a mais desagregada, pois sanciona as normas e as regras de conduta dos indivíduos. Entre uma instância e outra, tem-se uma noção intermediária, composta pelas formas institucionais. Ou seja, as configurações específicas que cada regime de acumulação pode seguir, conforme as relações sociais e particulares de cada país, exigem uma instância capaz de captá-las e de traduzi-las para o comportamento coletivo. Tal é o papel das formas institucionais (ou estrutural), que “(...) têm o objetivo de elucidar a origem das regularidades que direcionam a reprodução econômica ao longo de um período histórico dado”. Além disso, elas viabilizam a interação entre “(...) a problemática já explicitada da acumulação para as próprias relações sociais”, podendo, portanto, ser definidas como “(...) **toda codificação de uma ou várias relações sociais fundamentais**” (Boyer, 1990, p. 72).

<sup>73</sup> Salienta Boyer (1990, p. 37) que: “ (...) contrariamente ao que esta expressão pode sugerir, não se trata de cair no ecletismo da escola deste mesmo nome. Na realidade, a filiação marxista faz com que se privilegie uma **definição estrutural e holista** destas formas institucionais: todas elas derivam, fundamentalmente, seja da relação mercantil, da relação capital/trabalho ou ainda de sua interação (...). Desta forma, somos levados a buscar diferentes modos de regulação em oposição às concepções estruturalistas e marxistas da reprodução, e sobretudo à noção de equilíbrio geral”.

<sup>74</sup> Nas palavras de Boyer (1990, p. 72), regime de acumulação é “(...) o conjunto das regularidades que asseguram uma progressão geral e relativamente coerente da acumulação do capital, ou seja, que permitam absorver ou repartir no tempo as distorções e desequilíbrios que surgem permanentemente ao longo do próprio processo”.

Dessa maneira, as formas institucionais asseguram o aparecimento de formas sociais compatíveis com o modo de produção dominante. As **formas sociais fundamentais** do capitalismo são cinco: a primeira é “(...) a moeda, sem dúvida a mais importante à medida que define um modo de conexão entre unidades econômicas” (ibid. p. 73); a relação salarial, que caracteriza um tipo específico de apropriação do excedente; a concorrência, que define as modalidades de relacionamento entre os *loci* de acumulação; e, depois, o Estado e a adesão ao regime internacional. Operacionalmente, as formas institucionais afetam e conformam o regime de acumulação. Entretanto, como esse regime é definido no âmbito do sistema global, sob um certo grau de abstração, é necessário que exista uma codificação ou tradução do comportamento geral (ou global), a partir de ações individuais.<sup>75</sup> Vale dizer, antes de explicar as “leis imanentes” que, nas palavras de Boyer, “se impõem de uma forma global”, que mais importante ainda é explicar por que os agentes econômicos — de forma descentralizada, individual e dispersiva — agem e tomam decisões em um ambiente de incerteza, de racionalidade restrita e sujeitos às imperfeições de mercado.

O fio condutor que permite compreender o funcionamento do sistema, articulando a instância global à particular — onde as formas institucionais assumem o papel de mediadoras —, é o denominado de **modo de regulação**.<sup>76</sup> Genericamente, é definido como o conjunto de:

“(...) procedimentos e de comportamentos, individuais ou coletivos, com a tripla propriedade de:

“- **reproduzir as relações sociais fundamentais** através da conjugação de formas institucionais historicamente determinadas;

“- **sustentar e ‘pilotar’ o regime de acumulação** em vigor;

<sup>75</sup> Em certo sentido, essa passagem do global, coletivo ou agregado para o individual ou desagregado refere-se à velha dicotomia macro *versus* microeconomia, questão esta de fundamental importância às abordagens institucionalistas e que permeia o debate entre elas. O recente artigo de Aglietta (1998) parte de nexos micro *versus* macro como elemento essencial à noção de regulação.

<sup>76</sup> Nas palavras de Boyer (1990, p. 79): “A finalidade da noção de regulação é justamente a de promover esta passagem de um conjunto de racionalidades limitadas referentes às decisões múltiplas e descentralizadas de produção e de troca à possibilidade de coerência dinâmica do sistema como um todo. Por um lado, ao contrário das teorias tradicionais do equilíbrio, a convergência para um equilíbrio estático é altamente improvável nas condições das economias concretas. Por outro lado, a própria lógica das instituições — formas de organização no interior da empresa e do contrato de trabalho, etc. — promove ajustamentos **fundamentalmente** diferentes daqueles de mercados de concorrência pura e perfeita” (Boyer, 1990, p. 79).

“- garantir a compatibilidade de **um conjunto de decisões descentralizadas**, sem que seja necessária a interiorização dos princípios de ajustamento do sistema como um todo por parte dos atores econômicos.

“Esta noção visa substituir a teoria da decisão individual e o conceito de equilíbrio geral como ponto de partida para o estudo dos fenômenos macroeconômicos” (Boyer, 1990, p. 80).

Explicita-se daí a visão dos regulacionistas sobre o papel das instituições no processo de regulação e crise do capitalismo.

## 2.6.2 - Os regulacionistas e os institucionalistas

Transcorridos 20 anos do lançamento do livro de Michael Aglietta, Robert Boyer, em conjunto com Yves Saillard, organizaram e coordenaram a obra **Théorie de la Régulation: l'État des Savoirs**, publicado em 1995. Essa obra tem o mérito de aprofundar uma discussão crítica da contribuição dos regulacionistas. Para os objetivos desta tese, interessa, sobretudo, a última parte do livro, onde é reunida, de forma sistemática, uma série de artigos que comparam a Teoria da Regulação com outras abordagens institucionalistas, mais ou menos afins. São feitas comparações com os antigos institucionalistas, com os neo-institucionalistas, com os radicais norte-americanos, com a economia das convenções e com os evolucionários. Dentre esses artigos, o de Marie-Claire Villeval (1995) realiza uma análise comparativa dessas várias abordagens, estabelecendo algumas conclusões a respeito. Ao questionar a possibilidade de formular uma única “teoria das instituições”, face à diversidade de abordagens centradas nessa questão, conclui pela impossibilidade de unificação, mas reitera que os vários programas de pesquisa institucionalista rumam para uma linha de confluência.

O interesse pelo referido campo de pesquisa surgiu no final dos anos 60 em escala internacional, quando os conceitos de **racionalidade restrita** de Simon, **falhas de mercado** de Arrow e **custos de transação** de Coase, Williamson e North explicitaram uma certa insuficiência da visão dominante do equilíbrio geral em captar fenômenos tão complexos. Daí se formou a Nova Economia Institucional, onde as instituições assumiram uma conotação “contratualista”, assentada nos custos de transação.<sup>77</sup> Com o avanço da teoria

---

<sup>77</sup> Segundo Villeval (1995, p. 479): “Dentro da filiação de Coase, Williamson inscreve as instituições dentro da problemática contratualista dos custos de transação, neles integrando o oportunismo e neles identificando a firma (instituição alternativa ao mercado) a um feixe de



dos jogos, surgiu uma nova corrente, que aprofundou a análise das convenções: a Nova Economia Industrial de Lewis, Schelling, Schotter e Shubik<sup>78</sup>, constituindo a autodenominada “economia institucionalista matemática”. É desnecessário comentar-se a impropriedade desse termo face às características do pensamento institucionalista. Uma terceira escola foi a dos Austríacos, representada por Menger e Hayek, que apregoavam uma certa similitude entre instituições sociais e organismos naturais, cujas regras de conduta, baseadas no “racionalismo construtivista”, orientavam as ações individuais.<sup>79</sup> Essas três correntes — NEI, Nova Economia Industrial e os Austríacos — constituem, pelas características metodológicas, teóricas e conceituais relativamente comuns, o que a autora designou de Grupo 1 (G1).

O Grupo 2 (G2), que se opõe radicalmente ao G1, é constituído por outras três abordagens institucionalistas relativamente próximas, embora igualmente distintas: os neo-institucionalistas, os antigos institucionalistas e a Teoria da Regulação. Os neo-institucionalistas, representados por Galbraith, Gruchy, Hodgson, Ramstad, Rutherford, Samuels, reivindicam a herança do Antigo Institucionalismo Americano, que tem em Veblen, Commons, J. M. Clark, Mitchell e Ayres seus principais expoentes. Observe-se que tal corrente não pode ser confundida com os “novos institucionalistas” da NEI, pois, ao contrário destes, não se preocupam em opor instituições a mercados, mas em analisá-las como “categoria de análise da coerência”. Para os neo-institucionalistas, as instituições, tal como Veblen salientava, devem ser pensadas como um conjunto de

---

contratos individuais. As regras constituem arranjos contratuais. Ainda que as categorias de instituições e de transação sejam reprisadas formalmente a partir do antigo institucionalismo americano (Commons), as duas abordagens se revelam inconciliáveis”.

<sup>78</sup> Nas palavras da autora: “Historicamente, Morgenstein tem evidenciado que a miopia do modelo neoclássico reside na dificuldade de levar em conta as interações estratégicas; ele tem, nesse caso, realçado uma diversidade de arranjos institucionais e de preços de equilíbrio em função da natureza destes arranjos; esta relação entre instituições e teoria dos jogos foi retomada por Shubik na denominada ‘economia institucionalista matemática’. Em jogos estáticos, as convenções são um meio de coordenação das ações e um critério de seleção entre muitos equilíbrios de Nash. Em jogos dinâmicos, as convenções são as regularidades de comportamento produzidas no seio de um processo de seleção de regras” (Villeval, 1995, p. 480).

<sup>79</sup> Em Menger, existe uma certa similitude entre instituições sociais e organismos naturais: sua origem situa-se fora de toda atividade deliberativa, e o pesquisador pode percebê-las segundo uma orientação exata. Face ao racionalismo construtivista, Hayek mostra que as instituições são constituídas por regras de conduta que os homens não inventam, “(...) mas que têm acabado por governar a ação dos indivíduos porque, quando eles as aplicam, suas ações se revelam mais eficazes, mais bem-sucedidas que as dos indivíduos ou de grupos concorrentes” (Hayek apud Villeval, 1995, p. 480).

hábitos, costumes, formas de pensar comuns entre os homens — ou, seguindo Commons, como uma forma de ação coletiva — que controlam, liberam e favorecem a expansão da ação individual. Contrariamente, para os economistas da NEI, as instituições são uma espécie de “variável explicada” pela escolha dos agentes, que, por razões de eficiência, optam por contratualizar suas interações ao invés de recorrer ao mercado.

Há, entre a Nova Economia Institucional, a Nova Economia Industrial e os Austríacos uma forte oposição à concepção dos antigos institucionalistas e dos neo-institucionalistas. A Teoria da Regulação tem amplas afinidades com as duas últimas,<sup>80</sup> embora a ênfase no conflito e nos antagonismos que permeiam e definem as instituições não encontre a mesma receptividade no pensamento dos referidos institucionalistas. Segue-se daí, que há, tanto do ponto de vista metodológico quanto do princípio de evolução e das funções das instituições, uma forte oposição entre o G1 e o G2. Metodologicamente, o G1 segue o “individualismo metodológico”, isto é, os fenômenos sociais são interpretados via interação de atitudes individuais, enquanto o G2 é holista, ou seja, as instituições resultam de processos coletivos gerados ao longo da história — sendo, no caso, o próprio mercado uma instituição. A questão do método institucionalista está longe de ser convenientemente solucionada pela autora, pois a oposição holismo *versus* individualismo não revela qualquer avanço em tal divisão, podendo até ser entendida como uma falsa questão, como salienta Hodgson (1998a). O que distingue o método institucionalista dos demais não é seu (suposto) caráter holista, mas evolucionário.

Do ponto de vista do princípio da evolução, há igualmente divergência entre as duas concepções. Para o G1, a origem da evolução das instituições resulta de ações individuais ou suas preferências, que, uma vez estabelecidas, deixam de provocar constrangimento ou coação. Para a NEI, as instituições surgem de falhas do mercado, fazendo surgir os custos de transação. Na Nova Economia Industrial, as instituições são regras de mercado *ad hoc* e restritivas, fazendo surgir as “convenções” como resultante de “decisões racionais”. Contrariamente, o G2 tem claro que o princípio de ação das instituições decorre de um quadro

---

<sup>80</sup> Argumenta a autora que: “Na França, a retomada do interesse pelas instituições remonta também aos anos setenta, e com os aportes da Teoria da Regulação; ela se inscreve, aqui, dentro de uma perspectiva de ruptura com a teoria neoclássica, e não de melhoramento, à diferença dos Estados Unidos. (...) Estas formas [institucionais] têm vocação de pensar a reprodução e as transformações de um sistema construído sobre relações sociais antagônicas, com base em um processo de colocação de coerência dos compromissos. A oposição Estado/mercado está ultrapassada” (Villeval, 1995, p. 481).

de mudança na dinâmica institucional, sugerindo novas articulações. Tais mudanças, sempre de natureza tecnológica e institucional, decorrem de lutas sociais, aprendizagem, tensões entre hábitos antigos e inovações e conflitos. Desse processo surgem a lei, as normas, os novos compromissos e/ou os novos sistemas de valores e rotinas, que estabelecem novas formas institucionais. Nesse quadro, onde o conflito está sempre presente, uma instituição só é viável se estiver em sintonia e coerência com toda a “arquitetura institucional da sociedade”.

Por fim, no que diz respeito à função das instituições, persiste a diferença entre as duas concepções. Enquanto para o G1 as instituições servem precipuamente para “solucionar problemas de satisfação dos indivíduos” (por meio de redução da incerteza e custos de transação) e para compensar as “disfunções” do mercado (por meio da coordenação das atividades interindividuais), para o G2 as instituições são uma espécie de guia de ação e estruturação da “(...) ordem social em um contexto de assimetrias, o que as coloca como modo de estabilização de expectativas e compromissos” (Villeval, 1995, p. 487). No caso da Teoria da Regulação, as instituições participam na formatação das regularidades na acumulação, servindo de suporte à reprodução do modo de regulação. Portanto, os regulacionistas têm, nas formas institucionais, a codificação das relações sociais contraditórias em um contexto conflitante.

Da comparação entre os referidos grupos, fica claro que existe um diálogo mais próximo entre a Teoria da Regulação com as abordagens heterodoxas, como o antigo institucionalismo e os neo-institucionalistas. Todos enfatizam a análise da dinâmica do capitalismo (através da montagem das instituições de caráter coletivo), da moeda (medida artificial e institucional da escassez, segundo Commons), das formas de empresa e da relação salarial. Para Villeval (1995, p. 487), a Teoria da Regulação e o antigo institucionalismo repousam “em uma filosofia pragmatista, uma perspectiva holista, histórica e evolucionista”. Além do possível — e necessário — diálogo dos regulacionistas com os institucionalistas heterodoxos, há também um campo de pesquisa comum com a Economia das Convenções. Isto porque a forma como emergem as convenções — e o conseqüente uso da Teoria dos Jogos como ferramenta — pode desenvolver reflexões conjuntas sobre princípios de ação, jogo das dinâmicas das instituições e ênfase em instituições informais, que são muito pouco estudadas pelos regulacionistas.<sup>81</sup>

---

<sup>81</sup> Salienta Villeval (1995, p. 486) que: “Esta confrontação tem limites de natureza tanto metodológica (holismo *versus* individualismo metodológico), quanto analítica (abordagem inicial imediatamente macroeconômica ou mais microeconômica). Mesmo se existir um campo de acordo sobre certas funções (modo de homogeneização, de redução de incerteza),

A conclusão que se extrai da avaliação conjunta das abordagens aqui discutidas é que há um amplo campo de pesquisa ainda em aberto, que vem permitindo esboçar uma incipiente “teoria das instituições”. Boyer (1995, p. 530), no artigo **Vers une Théorie Originale des Institutions Économiques?**, aponta a necessidade de um aprofundamento teórico nessa linha de pesquisa, pois “(...) uma análise de tempo real da crise atual pleiteia uma contribuição mais firme à teoria da dinâmica das instituições econômicas”.

Enquanto no desenvolvimento do fordismo havia a preocupação com a precisa codificação da relação salarial, a partir dos anos 90 a preocupação deslocou-se para as finanças, pois são elas que governam a dinâmica das outras formas institucionais. O “novo” a ser analisado revela a incorporação dos aspectos financeiros (integrados) às inovações tecnológicas, colocando questões como:

“(...) as inovações financeiras, mas também as tecnológicas e organizacionais, ultrapassam as fronteiras nacionais, colocam uma dupla questão à Teoria da Regulação. Por ter privilegiado análises das formas institucionais sobre uma base nacional, ela não negligenciou o caráter mais e mais internacionalizado da divisão do trabalho e por via de consequência da acumulação? Daí se pergunta, qual o grau de autonomia de que dispõem hoje os Estados-Nação em colocar em prática estratégias de saída da crise? Simetricamente, as formas de organização locais ou setoriais não explicam uma parte crescente da competitividade das nações? Esta é uma das áreas particularmente árduas, aberta ao longo dos anos noventa, que convém explorar de agora em diante” (Boyer, 1995, p. 531).

A resposta constituir-se-á no grande campo de pesquisa para a Teoria da Regulação nos próximos anos. Mas tal tarefa só terá êxito se acompanhada de pesquisas paralelas no campo da análise da dinâmica das instituições e das inovações tecnológicas. Hollingsworth e Boyer (1997), ao proporem o conceito de “sistema social de produção”, parecem estar caminhando firmemente nesse propósito, estabelecendo novas relações centradas no *embedded institutions*, como característica marcante do capitalismo nestes novos tempos.

---

mesmo se os dois programas colocam a emergência dos autores coletivos no centro da dinâmica, as relações entre conflito e cooperação não são da mesma natureza. A economia das convenções parece dissolver o conflito dentro da convenção, a aprendizagem dentro do compromisso e a tensão dentro da coordenação instituída. Na Teoria da Regulação, ao contrário, as formas institucionais são a codificação de relações sociais contraditórias e não podem, consequentemente, se constituir em modelos de equivalência”.

## 2.7 - As instituições e os evolucionários

*“The classic ‘Invisible Hand’ is quite crippled and too weak to keep the system in some sort of order while it grows and change. Conversely, the ‘Evolutionary Hand’ also selects and orders the diversity always generated by technological and institutional change.”*

Dosi e Orsenigo

Se a análise institucionalista converge para a interpretação evolucionária, quais os pontos que definem essa aproximação? São teoricamente compatíveis? Por que os teóricos evolucionários não são designados institucionalistas? Esses são os pontos que se procurará discutir neste item, atentando para as especificidades do pensamento evolucionário, que, se, de um lado, muniu os institucionalistas de poderoso instrumental teórico e analítico, de outro, produziu um instrumental teórico para a compreensão do complexo processo de mudança tecnológica, que tem nas instituições um importante, mas não decisivo, fator de sustentação.

Nelson (1995) propõe a discussão do presente estágio teórico do pensamento evolucionário, reafirmando a importância do processo de mudança tecnológica e institucional, que exige uma forma de teorização diferente da realizada pela abordagem tradicional. Seu ponto de partida — recorrente em alguns de seus artigos — é a atualidade da questão suscitada por Marshall, há quase um século, de que ainda persiste a idéia de que toda “análise formal” pressupõe a existência de equilíbrio, e o apelo às concepções biológicas tem grande influência nos enfoques sobre mudança econômica. Para Marshall, a ciência econômica objetivava compreender a mudança e não simplesmente quais forças sustentavam e moldavam a configuração das variáveis econômicas. Por essa razão, a maioria dos economistas têm dificuldade de teorizar em situações econômicas que envolvam elementos de novidade — como o avanço tecnológico e novas formas de ação decorrentes. Em geral, os associam a “choques” freqüentes e contínuos, dificilmente perceptíveis, sob a hipótese de que o sistema estaria em equilíbrio. Tal noção deveria ser teoricamente compreendida como um *attractor*, antes de o ser como uma característica do sistema. Para esses economistas, “pensar fora do equilíbrio” deixa de ser objeto de elaboração de teoria, implicando o abandono da “elegância” implícita nos modelos de equilíbrio geral. As teorias que não partem de seus cânones são tidas como

uma espécie de não-teoria. O curioso é que, quando tais economistas descrevem ou explicam aspectos empíricos mais específicos, em cujo contexto houve pouca publicação escrita ou pouca teoria explícita, freqüentemente abandonam o equilíbrio e, seguindo a inclinação marshalliana, utilizam “concepções biológicas” ou metáforas. Como exemplo, tem-se a tendência de considerar indivíduos e organizações como entidades, que se distinguem entre “jovens” e “maduras”. Isto é próprio da linguagem evolucionária, pois “(...) procura descrever como a estrutura de uma economia, ou de uma indústria, ou a tecnologia, ou a lei, mudam ao longo do tempo” (Nelson, 1995, p. 49). A atração de Marshall pelas “concepções da Biologia” não implica reconhecer que esse autor tinha em mente simplesmente aplicar conceitos biológicos à Economia. Na realidade, as metáforas sempre surgiram em situações em que se tornava difícil — ou até impossível — desenvolver uma “teoria formal” que desse conta da complexidade da análise econômica. Por essa razão, Nelson e Winter vêm propondo, desde a obra conjunta de 1982, uma “racionalização” da análise econômica em duas propostas (de naturezas diferentes, mas não necessariamente antagônicas): “(...) uma é descrever e explicar em um contexto onde é importante ser sensitivo com os detalhes; outra, bem diferente, é teorizar” (ibid. p. 49).

Advêm daí dois problemas. O primeiro é que quanto mais distante estiver a linguagem de uma explicação particular da lógica da teoria formal, menos estrutura analítica esta última pode proporcionar ao primeiro. O segundo problema é que há uma nítida separação entre **teorização formal** e **explicação econômica verbal**. A diferença de linguagem sobre o processo de **crescimento econômico** através de conceitos evolucionários em relação aos da teoria de equilíbrio é, inapropriadamente, compreendida como uma oposição entre descrição e teoria. A diferença entre ambas as concepções não se manifesta como oposição entre o não-fazer e o fazer teoria — como, álias, apregoa o *mainstream* —, mas no fazer dois tipos de teoria. Essa diferença se dá no sentido de que os mecanismos e as relações tratadas como causais são diferentes ou aparecem como tal. Linguagens distintas não implicam resultados diferentes. Ou seja, o resultado do uso de “concepções biológicas” em relação às teorias de equilíbrio não é muito diferente, pois ambas teorias predizem a mesma coisa.<sup>82</sup>

---

<sup>82</sup> Referindo-se à famosa assertiva friedmaniana, segundo a qual as firmas agem “como se” otimizassem, Nelson (1995, p. 50) afirma que não há uma diferença real entre dizer que as firmas literalmente maximizam e dizer que seu comportamento é aprendido através de tentativas, erros e correção, e que, em alguns casos, é selecionada através de processos competitivos.

Economistas e biólogos adeptos do equilíbrio admitem a possibilidade, em algum momento particular, de que o sistema possa não estar em equilíbrio. Entretanto supõem que, geralmente, se está tão próximo dessa situação que a descrição das características do equilíbrio revela uma série de fenômenos que permitem compreender a situação atual. Para os evolucionários, ao contrário, a linguagem do desenvolvimento ou da evolução não acredita que as noções de “otimização” e “equilíbrio” possam explicar, convenientemente, os fenômenos que se está estudando, uma vez que o processo de evolução é, por definição, fortemente *path dependent* e não comporta uma única situação de equilíbrio.<sup>83</sup> Os que usam a linguagem evolucionária não pertencem a uma só família ou espécie, mas, quase todos, posicionam-se no sentido de que a aceitação da afirmação de que os agentes se comportam “como se” fossem maximizar não revela muita coisa acerca do objeto de estudo e fornece apenas o começo de qualquer predição sobre o que terminarão fazendo, se as condições se modificarem. Os evolucionários, em sua maior parte, acreditam que *path dependency* é fundamental em Economia e que os fenômenos devem ser compreendidos de maneira associada a contínuos desequilíbrios, e não ao equilíbrio. Daí o seu caráter não-ortodoxo.

Até recentemente, a linguagem evolucionária era usada quase exclusivamente na elaboração teórica de caráter “apreciativo”. Entretanto, com o avanço conceitual alcançado nos últimos anos, tem havido um emprego crescente de conceitos evolucionários no sentido de uma teorização formal.<sup>84</sup> Uma característica comum aos recentes estudos em “teoria econômica evolucionária formal” é que suas fontes, embora conectadas, são bastante distintas. Por exemplo, é

---

<sup>83</sup> Nelson (1995, p. 51), utilizando a expressão “seleção única de equilíbrio” (*unique selection equilibrium*), afirma que “quaisquer características de ‘otimização’ do que existe deve ser entendida como míope e localizada, associada ao equilíbrio particular que as produziu. O coração de qualquer explicação das formas de vida sobreviventes deve advir da análise evolucionária de como o equilíbrio particular, e não um diferente, ocorreu. Além disso, freqüentemente há uma boa razão para se suspeitar que a presente evolução está se modificando a taxas relativamente rápidas, tal que qualquer espécie de equilíbrio não é um apropriado conceito de análise”.

<sup>84</sup> Nelson (1995, p. 49) qualifica o estudo de Hodgson (1993b) — *Economics and Evolution: Bringing Life Back Into Economics* — como “uma esplêndida história de teoria econômica evolucionária”. Destaca, também, o trabalho de Ulrich Witt (1992), por reunir o que considera artigos clássicos de teoria evolucionária. Os marcos teóricos que permitiram esse avanço foram os estudos de Nelson e Winter (1982), seguidos de uma safra de novos estudos, como os de Dosi (1988); Philip Anderson, Kenneth Arrow e David Pines (1988); Richard Day e Gunnar Eliasson (1986); Norman Clark e Colestous Juma (1987); Lars Magnusson (1994); Richard Langlois e Chris De Bresson (1987); Saviotti e Metcalfe (1991).



comum o desenvolvimento de alguma teoria evolucionária partir da Biologia e da sociobiologia<sup>85</sup> para explicar fenômenos como cooperação, coordenação e outros comportamentos sociais. No campo propriamente econômico, o desenvolvimento da Teoria dos Jogos (evolucionários) tem se preocupado com crescimento e mudança de longo prazo, evolução de tecnologia e instituições, cujos avanços devem ser examinados em seu campo específico de análise, com métodos que lhe são peculiares, como o enfoque em “jogos repetitivos” e “equilíbrio de Nash” (Nelson, 1995, p. 52). Entretanto a preocupação com a **análise evolucionária do longo prazo** e com **mudanças econômicas contínuas** restringe e seleciona a aplicação de Teoria dos Jogos no campo evolucionário, embora a noção de “equilíbrio múltiplo” seja uma caracterização mais próxima à evolucionária, pois permite contemplar respostas “fora” do comportamento de equilíbrio. No campo da matemática, o desenvolvimento de sistemas dinâmicos não-lineares pode também servir de estímulo a novas teorias evolucionárias em Economia. Observe-se que a maior parte dos sistemas dinâmicos complexos é processada através de simulação (ibid. p. 52),<sup>86</sup> cujo avanço em técnicas de programação e da própria potência dos computadores permitiu o desenvolvimento da teoria evolucionária formal.

Os estudos evolucionários possuem hoje um *body of writing* na compreensão da mudança econômica no longo prazo, cuja teorização surgiu da utilização de casos empíricos como exemplos. Em geral, esses modelos consideram as “concepções biológicas” mais esclarecedoras que as “analogias mecânicas”. Entretanto, assim como Marshall, evitam transferir conceitos evolucionários da Biologia para sua área de investigação, preferindo, ao invés disso, tentar analisar como se processa a **dinâmica evolucionária** em seu campo de estudo. Saliente-se que essa tarefa não é fácil, mas bastante complexa, uma vez que há pouca experiência na construção de teorias evolucionárias ligadas à mudança econômica.

---

<sup>85</sup> Apropriadamente, salienta que as idéias desenvolvidas na sociobiologia evolucionária não são adequadas para tratar de questões como mudança econômica de longo prazo, como a evolução das tecnologias e das instituições (Nelson, 1995, p. 51).

<sup>86</sup> No que diz respeito ao complexo campo de modelos dinâmicos não-lineares, observa Nelson (1995, p. 52): “(...) a teoria dos jogos evolucionária pode ser considerada um caso especial de modelos de sistemas dinâmicos complexos com duas características relevantes. Primeira, a maior parte da teoria dos jogos evolucionária continua dentro da velha tradição de pensar um conjunto finito de estratégias (básicas), sendo o equilíbrio definido em termos delas ou uma mistura delas. Segunda, enquanto associada a certas propriedades de regularidade nas séries temporais, a análise dos sistemas complexos dinâmicos inclina-se a aceitar que o sistema sempre estará ‘fora do equilíbrio’”.



## 2.7.1 - O crescimento econômico sem os cânones do equilíbrio

A discussão desenvolvida por Nelson (1995) apresenta os recentes avanços da abordagem evolucionária com maior “visualização” das instituições. Seu ponto de partida é o reconhecimento de que os novos modelos neoclássicos — mesmo incorporando o avanço tecnológico como fator endógeno e criando daí uma nova série de abordagens, conforme afirmam Paul Romer (1991) e Bart Verspagen (apud Nelson, 1995) — não conseguiram reverter o caráter estático presente na análise tradicional.<sup>87</sup> Tais estudos deveriam, necessariamente, contemplar outros aspectos, como incertezas, opiniões e surpresas. Daí o desafio dos evolucionários: construir uma teoria de crescimento que, simultaneamente, reconheça o avanço tecnológico e a formação de capital como o motor do referido processo (tal qual o faz o modelo neoclássico), mas que (ao contrário do mesmo) também seja capaz de explicar os modelos macroeconômicos com base em uma “teoria evolucionária de mudança tecnológica”,<sup>88</sup> sem presumir equilíbrio contínuo.

Como se viu no Capítulo 1, os atores centrais no modelo evolucionário são as firmas, não os indivíduos, que, isto sim, têm suas ações determinadas pelas firmas às quais estão integrados. Elas são entidades mais ou menos aptas (*fit*) — no caso, mais ou menos lucrativas — que servem de “incubadoras” ou “transportadoras” de “tecnologias” e outras práticas que determinam **o que fazem e quão produtivas são**. Nelson e Winter designam esse fenômeno de **rotinas**. A analogia entre rotinas e gens, assim como entre firmas e fenótipos, revela profundas diferenças em relação à teoria evolucionária biológica: as firmas não têm uma duração de vida natural, não necessariamente morrem, e não têm tamanho natural, algumas podem ser grandes, outras pequenas. Além disso, enquanto os fenótipos (organismos vivos) são representados por seus gens, as firmas não podem ser representadas por suas rotinas. Elas constroem mecanismos para a mudança, representados por um complexo processo de Markov, que guiam,

---

<sup>87</sup> Nelson (1995, p. 68) argumenta que o “novo enfoque” continuou preservando seus traços de “análise estática”, sendo tão mecânicos quanto os “velhos” modelos neoclássicos.

<sup>88</sup> Essa preocupação advém de Joseph Schumpeter, materializada principalmente na obra **Capitalismo, Socialismo e Democracia**, publicada inicialmente em 1942. Segundo Nelson (1995, p. 68), Schumpeter desenvolveu, nesse trabalho, uma teoria do avanço tecnológico endógeno, como resultante dos investimentos feitos pelos empresários nas apostas em superar seus rivais, onde os primeiros modelos formais de crescimento evolucionário foram desenvolvidos por ele e Winter (apud Nelson, 1995).

através de hábitos, costumes e crenças (e instituições), as ações dos indivíduos e das organizações.<sup>89</sup>

Em termos macroeconômicos, o modelo evolucionário de crescimento funciona a partir de uma sucessão de inovações tecnológicas, que gera lucros à firma que a realizou, propiciando o aumento da formação de capital e seu crescimento. Este, geralmente, é suficiente para compensar qualquer declínio no emprego por unidade de produção, associado ao aumento da produtividade, o que resulta em aumento na demanda por trabalho, elevando a taxa de salário real. Isto leva a um uso mais intensivo em capital, cujas inovações poupadoras de trabalho se tornam mais lucrativas e, na medida em que resultam do processo de *search*, passam a ser adotadas por toda a economia, elevando, em consequência, seu respectivo nível de intensidade de capital. Entretanto, ao mesmo tempo em que a produtividade do trabalho, os salários reais e a intensidade de capital se elevam, os mesmos mecanismos reduzem a taxa de retorno do capital. Se a taxa de lucro se eleva devido à criação de novas tecnologias mais produtivas, os altos lucros induzirão um *boom* nos investimentos, o que elevará os salários e acabará direcionando o retorno do capital novamente para baixo.

Como já se viu no Capítulo 1, o mecanismo de funcionamento da teoria de crescimento evolucionária é aparentemente similar à do modelo neoclássico, cuja distinção está na ênfase ao “equilíbrio”. A tradição neo-schumpeteriana sistematiza e ilustra tais mecanismos, fenômeno este em que a teoria neoclássica é “cega” ou se nega a interpretar. Por exemplo, há no modelo evolucionário uma considerável variação entre as firmas, no que tange ao uso da tecnologia, à produtividade e à lucratividade. Estudos empíricos que dão conta da dispersão intra-indústria e interfirma e sobre difusão de novas técnicas são abundantes na referida literatura e pouco consistentes com as teorias de crescimento neoclássicas. Em geral, nos modelos evolucionários, a causa maior da elevação da produtividade no “agregado” deve-se a inovações realizadas pelos indivíduos nas firmas, sendo a expansão ou difusão realizada por imitação das técni-

---

<sup>89</sup> Rotinas são analiticamente similares aos gens na Biologia e têm um comportamento orientado por hábitos e costumes, que envolve aprendizado e seleção orientadas pelo lucro. Assim: “(...) [e]nquanto as rotinas das firmas são vistas como resultado do processo de aprendizado, a ‘racionalidade’ implícita nos modelos é certamente ‘limitada’, no sentido de Simon (1947). Entretanto, se se quer um modelo onde se presuma que os atores compreendam os detalhes do contexto em que operam e competem e à salvo de elementos estocásticos, onde seriam capazes de escolher as melhores ações à luz do pleno conhecimento, poder-se-ia usar o ‘plenamente florescido’ modelo neoclássico de escolha racional. Isto, obviamente, é feito nas novas teorias neoclássicas de crescimento” (Nelson, 1995, p. 70).

cas mais produtivas.<sup>90</sup> Isto explica a grande variação na produtividade das tecnologias mais utilizadas. Portanto, “(...) o desempenho do crescimento agregado da economia está fortemente relacionado às variações predominantes por baixo do agregado” (Nelson, 1995, p. 72). Essa conclusão explícita como a visão do agregado mascara a importância de fenômenos que se desenvolvem **por dentro** da firma e que conformam o próprio agregado. Os modelos neo-schumpeterianos têm, de uma maneira geral, forte ênfase nos aspectos comportamentais da firma, o que os torna diferentes da macroeconomia agregativa e abre espaço para a influência do meio ambiente institucional, como importante fator de indução ao crescimento.

As teorias evolucionárias do desenvolvimento econômico contêm pelo menos três componentes: *path dependence*, retornos crescentes dinâmicos e a interação entre ambos. A idéia presente em todos os modelos dessa natureza é que as firmas, no longo prazo, sobrevivem influenciadas por eventos, que, em grande parte, são “randômicos”, tal que se especializam em tipos particulares de tecnologia, que também são resultantes de eventos randômicos preliminares. Ou seja, o nível de opções tecnológicas desenvolvidas pelas firmas é também fruto de opções relativamente aleatórias, decididas em períodos anteriores.<sup>91</sup> Nesse sentido, os “retornos crescentes dinâmicos” tornam a *path dependence* particularmente forte. Como demonstraram Silverberg, Dosi e Orsenigo (apud Nelson, 1995), “(...) quanto mais uma firma emprega certa tecnologia melhor ela fica em relação a esta tecnologia”, e, mais ainda, o *spills over* acaba atingindo outras firmas usando tecnologias particulares. Assim, quanto mais uma tecnologia é empregada, melhor se torna em relação às concorrentes. Deriva-se daí a discussão sobre a concorrência entre tecnologias, sendo comum argu-

---

<sup>90</sup> Nelson (1995, p. 72) afirma que “(...) Luc Soete e Roy Turner (1984), Metcalfe (1988, 1992), e Metcalfe e Michael Gibbons (1989) desenvolveram modelos de crescimento evolucionários com enfoque na difusão, onde as tecnologias são melhoradas ao longo do tempo a taxas diferenciadas, onde as firmas tendem a alocar seus portfólios de investimento nas tecnologias mais lucrativas. Assim, a elevação da produtividade na indústria, como medida agregada do ‘avanço técnico’, é consequência de duas forças: dos melhoramentos nas tecnologias individuais e da expansão do uso das tecnologias mais produtivas em relação às menos produtivas”.

<sup>91</sup> Observa Nelson (1995, p. 72) que: “(...) certas variáveis crescem ao longo do tempo, em particular produção por trabalhador e salários reais. Outras permanecem mais ou menos constantes, como a taxa de retorno sobre o capital e margens de fatores, ou pelo menos não demonstram mudanças sistemáticas. Contudo, nada indica que a isto possa se chamar ‘desenvolvimento’. Enquanto a indústria possa se tornar mais concentrada ao longo do tempo, não há maiores mudanças na estrutura industrial do tipo freqüentemente salientado nas histórias econômicas. Nenhuma nova tecnologia radical emerge, nem novas instituições”.

mentar-se que, nos primeiros estágios de um determinado surto tecnológico, há um grande número de tecnologias concorrentes.<sup>92</sup> Duas explicações evolucionárias dão conta disso: uma centrada no efeito do aprendizado, outra nos retornos crescentes dinâmicos,<sup>93</sup> onde ambas, especialmente a última, levam em conta a noção de “acumulação tecnológica”.

Outro aspecto contemplado pelo “corpo de estudos evolucionários” é o da evolução da estrutura industrial como fruto do desenvolvimento tecnológico. É comum, na maior parte das tecnologias, que, após um certo período de tempo, determinado padrão se torne emergente ou dominante, mas não há qualquer compromisso de uma ou outra teoria em explicar como isso ocorre. Ou seja, não se sabe se determinado fenômeno ocorreu porque a melhor variante foi finalmente encontrada e permitiu o consenso ao seu redor, ou porque ocorreu o fenômeno dos retornos crescentes dinâmicos. Estabelece-se, a partir daí, a base para um novo paradigma, onde a evolução tecnológica implicará particulares modelos de evolução das firmas e da própria estrutura industrial. No início desse processo, as firmas tendem a ser pequenas, com fácil entrada no mercado (sem barreiras), com uma relativa diversidade de tecnologias sendo empregadas, sujeitas, também, a uma rápida mudança; a indústria consiste de pequenas firmas, mas com muitas entradas e saídas. À medida que a qualidade do produto melhora e que o mercado cresce, o número de firmas vigorosas na indústria também se expande. Entretanto, assim que o novo padrão se consolida, há o gradual processo de aumento de “barreiras à entrada”, e crescem a escala e a necessidade de capital para uma produção competitiva. Mais ainda, com a base tecnológica definida, o aprendizado torna-se cumulativo, e a vantagem das firmas estabelecidas em relação às entrantes também se estabele-

---

<sup>92</sup> Nelson enfatiza que, apesar de *path dependence* e retornos crescentes dinâmicos estarem presentes na maioria dos modelos evolucionários atuais, ainda não se constituem no centro de atenção dos respectivos autores, com exceção de Brian Arthur (1988, 1989) e Paul David (1985, 1992).

<sup>93</sup> O caso da indústria automobilística é um exemplo nesse sentido. Em seu início, os motores à gasolina concorriam com outras alternativas, como o motor à bateria, havendo, gradualmente, a dominância do primeiro em relação aos demais tipos que foram sendo abandonados. Segundo a explicação evolucionária, o motor à gasolina mostrou-se superior, à medida que experiências em sua utilização foram sendo exitosas, conforme explicação do modelo de Silverberg, Dosi e Orsenigo (1988). De outro lado, Arthur e David dão conta de que o motor à combustão venceu não por alguma superioridade inata, mas por retornos crescentes dinâmicos, tornando tal tecnologia superior à dos concorrentes (Nelson, 1995, p. 74).

ce.<sup>94</sup> Quando essa teoria foi explicitada, havia poucos dados capazes de sustentá-la, mas hoje persiste uma convincente evidência de que esse padrão atinge um amplo leque de indústrias (Nelson, 1995, p. 76).

## 2.7.2 - Características de uma “teoria evolucionária”

As características de uma “teoria evolucionária da mudança econômica” diferem tanto das teorias de mudança econômica, que empregam “analogias mecânicas”, quanto das teorias da Biologia e da sociobiologia. A definição de uma “teoria evolucionária” comumente parte da Biologia e, ainda assim, de forma bastante genérica. O conceito de “evolucionário” é formulado pelos seguintes elementos:

- a) o foco de atenção recai sobre uma variável ou um conjunto delas, que mudam ao longo do tempo, cuja investigação teórica se realiza através da compreensão do “processo dinâmico” por trás da mudança observada. Observe-se que a investigação do estado atual de uma variável ou sistema, no sentido de explicar como ele chegou onde está, se trata de um **caso especial** de estudo evolucionário;
- b) a variável ou o sistema em questão está sempre sujeito a alguma variação ou perturbação randômica;
- c) em tais situações, há mecanismos que, sistemicamente, vencem;
- d) o caráter preditivo ou o poder de explicação da teoria repousa na especificação das “forças de seleção sistêmicas”;
- e) existem fortes tendências inerciais, que preservam os que sobreviveram ao processo de seleção;

---

<sup>94</sup> Um modelo formal recentemente desenvolvido por Klepper (apud Nelson, 1995) apresenta um argumento evolucionário sobre *design* tecnológico e estrutura industrial, onde o investimento da firma em inovação do produto independe do seu tamanho, mas os investimentos realizados em processos de inovação estão relacionados a ele. Isto porque, nos primórdios de uma tecnologia, as firmas são pequenas, os processos de P&D são poucos e as barreiras à entrada são baixas. A presença de mais firmas torna mais rápida a inovação em produtos, e, com o aumento de lucratividade, as firmas crescem e investem mais em processos de inovação, aumentando as barreiras à entrada. O *shake out* ocorre porque a rivalidade entre as firmas existentes aumenta a concorrência em termos de custo. O modelo de Klepper não implica nenhum padrão dominante, mas, à medida que o número de firmas existentes decresce, a inovação em produto também diminui.

f) entretanto persistem, em muitos casos, forças que introduzem **novas variedades**, que adicionam novos elementos ao processo de seleção.

Todas as “teorias evolucionárias de mudança econômica” possuem essas características,<sup>95</sup> onde as inovações assumem o papel de “porta de entrada” das mutações e elemento desencadeador de mudanças, explicitando o caráter neo-schumpeteriano dos evolucionários. Além disso, a definição de “processo evolucionário” deve, necessariamente, contemplar certas noções inexistentes em algumas teorias de mudanças de caráter determinístico. Uma delas é a presença de elementos randômicos. Entretanto regras que contemplem a mudança apenas como produto de ações randômicas não se constituem em modelos evolucionários.<sup>96</sup> É também necessária a presença de “elementos sistêmicos”. Mesmo assim, talvez ainda não se tenha uma dimensão explicitamente evolucionária. O que define tal processo é associar essas duas características com “elementos inerciais”, que introduzem no sistema a possibilidade de mudanças permanentes e a conseqüente “adaptação” dos mais hábeis ao referido processo.<sup>97</sup> Saliente-se que variações na teoria podem estar associadas às atuais variedades existentes ao longo do tempo, razão pela qual diferentes fenótipos ou genótipos — ou, em Economia, políticas de firmas — permitem variações teóricas sobre o mesmo processo, sem, contudo, deixarem de ser evolucionário.<sup>98</sup>

---

<sup>95</sup> Nas teorias evolucionárias da Biologia, há um uso mais intenso de outros conceitos pouco usados na Economia, como, por exemplo, sexualidade, acasalamento, geração. Noções como evolução das tecnologias, firmas ou instituições não se aplicam facilmente ao conceito de gerações (Nelson, 1995, p. 54).

<sup>96</sup> Esse seria o caso de certos modelos que sustentam que o crescimento industrial ou o declínio de certas firmas é fruto de variáveis randômicas, como o fazem Herbert Simon e Charles Bonini (apud Nelson, 1995, p. 56).

<sup>97</sup> Nelson (1995, p. 56) afirma que escolheu o termo “evolucionário” para “(...) definir uma classe de teorias, modelos ou argumentos que tenham as seguintes características. Primeiro, explicar o movimento de algo ao longo do tempo, ou explicar como algo é o que é em um momento de tempo, em termos de como chegou ali; ou seja, a análise é essencialmente dinâmica. Segundo, a explicação envolve tanto elementos randômicos, que geram ou renovam alguma variação das variáveis em questão, quanto mecanismos que sistemicamente selecionam os sobreviventes. Terceiro, há forças inerciais que garantem a continuidade dos sobreviventes vitoriosos”.

<sup>98</sup> Incluem-se aí as teorias de aprendizado e adaptação cultural, individual e organizacional (Nelson, 1995, p. 56).

### 2.7.3 - As instituições em Economia substituem os gens da Biologia?

Dentro dessa perspectiva teórica, as instituições inserem-se como produto de variações e adaptações, realizadas em vários momentos e regiões, assumindo diferentes fisionomias. A compreensão das instituições implica uma série de inter-relações, inclusive com outras áreas afins, que tornam complexo seu conteúdo analítico. Dentre estas, destacam-se a sociobiologia e a cultura,<sup>99</sup> que exercem efeitos sobre a ciência, a tecnologia, a organização dos negócios e a lei.

A noção de “geração”, básica para o campo da Biologia, carece de maior sentido na teoria econômica, uma vez que, enquanto os fenótipos nascem, vivem, se reproduzem e morrem, os gens carregam sua carga genética de geração a geração, permitindo a continuidade do sistema evolucionário. Em termos econômicos, a noção mais próxima da sobrevivência dos mais aptos talvez possa ser compreendida através da “otimização” dos mais aptos. Entretanto tal noção é “limitada” por esbarrar na estática implícita no conceito de equilíbrio, que exclui a noção fundamental de “mutação”,<sup>100</sup> que passa a exigir nova construção conceitual. Em outros termos, a noção de equilíbrio teria sentido em um ambiente que preveja o fenômeno da mutação, o que, se, de um lado, diverge da tradição neoclássica, de outro, implica questionar o significado do conceito de “otimalidade” em um contexto onde as **mutações são permanentes**.

A inexistência na “evolução cultural da sociedade” de substitutivos conceituais de gens, fenótipos ou genótipos no tratamento evolucionário de questões econômicas exige a construção de novos conceitos e enfoques, que contemplem a “modernidade institucional” das sociedades modernas.<sup>101</sup> Alguns es-

---

<sup>99</sup> É importante observar que a cultura, apesar de fundamental para a conformação institucional de determinada sociedade, não assume para os evolucionários papel semelhante ao conceito de gens para a Biologia. Ou seja, os fenótipos, genótipos e aptidões “genéticas” da Biologia não podem ser transpostos para o comportamento da cultura humana.

<sup>100</sup> Compreender “evolução” no sentido de sobrevivência dos aptos como resultante da aplicação da noção de otimização e, portanto, do conceito de equilíbrio é retroagir às noções de Herbert Spencer (1887) de “sobrevivência dos mais aptos”. Recentemente, essas idéias foram formalizadas através da Teoria dos Jogos, onde o “jogo pela sobrevivência” desenvolve “estratégias evolucionariamente estáveis” como “solução de equilíbrio”, sem qualquer correspondência semântica entre sobrevivência e “otimalidade” (Nelson, 1995, p. 58).

<sup>101</sup> Para Nelson (1995, p. 61), faz-se necessário introduzir na análise evolucionária a complexidade institucional das sociedades modernas, mas de forma mais ampla que a arriscada pela literatura. Boyde e Richerson (apud Nelson, 1995, p. 61) consideram que a compreensão de tal complexidade exigirá a fusão de uma teoria de nível micro, como a deles, com uma mais agregada, como a de Nelson e Winter.

tudos sobre a evolução conjunta da tecnologia e da estrutura industrial tendem a definir esta última de maneira convencional, mas um número cada vez maior de estudos a definem de forma mais abrangente, ultrapassando os limites da própria indústria, estabelecendo nexos entre tecnologia, indústria e várias outras instituições de apoio. Daí a inter-relação entre desenvolvimento, crescimento, inovação tecnológica e **aparato institucional**, que não podem ser compreendidos isoladamente. Assim, se, para os evolucionários, as instituições, de um lado, não se constituem em “unidade central de análise” — como o fazem as abordagens institucionalistas —, de outro, constituem-se em elementos indissociáveis do processo dinâmico de crescimento e mudança tecnológica. É tal vinculação que permite a conformação de uma “trajetória natural” à *la* Nelson e Winter, ou “paradigma tecnológico” à *la* Dosi, ou, ainda, “paradigma tecno-econômico” à *la* Freeman e Perez.

Quando uma indústria se estabelece, ocorre não apenas desenvolvimento técnico e de produtos, mas novos padrões de interação entre firmas, clientes e fornecedores. Essas relações “(...) tornam-se incorporadas [*embedded*] nas relações sociais, conforme o descrito por Mark Granovetter (1985), e as pessoas tornam-se conscientes de que há uma nova indústria, que implica [novos] interesses coletivos e necessidades” (Nelson, 1995, p. 76). Derivam-se daí processos de “legitimação”, que transcendem limites estritamente econômicos,<sup>102</sup> constituindo novas relações, que a tradição neo-schumpeteriana inclui na definição dos novos paradigmas tecnológicos. Exemplificando: a metalurgia desenvolveu-se porque houve demanda, permitindo melhor utilização das propriedades do aço; o mesmo se deu no campo da ciência da computação, com o advento do moderno computador; a engenharia química e a eletrônica expandiram seu campo de ensino e pesquisa devido à demanda industrial no respectivo campo, o que possibilitou notáveis avanços tecnológicos. Isto permite concluir que “(...) as ciências orientadas para a tecnologia criam um ambiente similar ao mercado, estimulando a pesquisa em vários tópicos e também um estrito teste para novas

---

<sup>102</sup> Nelson (1995, p. 77) cita o estudo de Michael Hannane, Glenn Carroll e Bennett Harrison (1992), que analisa alguns desdobramentos, como a presença de *lobbies* para certa organização da indústria, proteção da concorrência contra grupos externos, políticas públicas de apoio, etc. Enquanto os modelos evolucionários de retornos crescentes de escala tomam como **dados** os parâmetros derivados do ambiente de seleção (*selection environment*), cujo **mercado** talvez seja a representação mais usual, os sociólogos da evolução industrial esgotam o ponto em que a indústria é fortemente moldada em seu próprio *selection environment*, através de regras de comportamento e interações espontâneas entre firmas, envolvendo uma variedade de organizações relacionadas à indústria, que definem padrões de ação política.



teorias científicas" (Nelson, 1995, p. 77). Com a emergência e o desenvolvimento das ciências tecnológico-orientadas, as indústrias passaram a se vincular às universidades, treinando mais pessoal nesses campos, gerando novas pesquisas e descobrimentos, que viabilizam o avanço tecnológico. A pesquisa na universidade, ao ampliar vantagens do conhecimento, amplia o conhecimento de firmas em relação aos concorrentes, podendo, dessa maneira, tornar-se fonte de alternativas tecnológicas "radicalmente" diferentes.<sup>103</sup> A evolução de instituições relevantes para certa tecnologia ou indústria revela uma complexa interação entre ações privadas de firmas em competição, associações industriais, órgãos técnicos, universidades, agências governamentais, aparelho jurídico, etc. A forma de "evolução" dessas "instituições" em conjunto influencia a natureza e a organização das firmas,<sup>104</sup> cuja relação entre o meio institucional e a estrutura industrial nos vários países explicita e define o caráter **diferenciado e histórico** dos vários padrões de desenvolvimento.

Na teoria evolucionária da Biologia, a resposta às mudanças gera formas melhor adaptadas, onde as novas variedades, criadas por mutação, não teriam quaisquer chances no velho regime, vivendo apenas no novo. Em Economia, o mesmo processo ocorreria com firmas ou organizações? Na teoria evolucionária econômica, os ajustes decorrentes de mudança nas condições do meio ambiente — como mudanças no perfil de demanda dos consumidores, disponibilidade de fatores e preços, ou advento de uma nova tecnologia radical — são realizados, em sua maior parte, por "velhas" organizações, que aprendem novos caminhos de sobrevivência, ou através da "morte" de velhas organizações e do nascimento das novas. Ou seja, há grande diferença entre **organizações** e

---

<sup>103</sup> O papel das sociedades de tecnologia e das universidades no desenvolvimento das modernas tecnologias abre um amplo espectro de instituições, que passam a co-evoluir com a tecnologia e com a indústria. Daí a importância atual da questão dos direitos de propriedade intelectual, como ocorre no caso da biotecnologia. No passado, o uso do automóvel em escala massificada necessitou uma reorganização da sociedade, de forma a atender a essa opção, implicando a construção e a manutenção de rodovias públicas, estradas, etc. Da mesma forma que o uso de aviões exigiu a construção de aeroportos, o rádio e a televisão exigiram novas atividades.

<sup>104</sup> Para Michael Piore e Charles Sabel (1984, *apud* Nelson, 1995, p. 78), a organização da atividade manufatureira através de ampla integração vertical das firmas tornou-se norma nas principais indústrias norte-americanas, nas primeiras décadas do século XX, como resultado do contexto institucional vigente nos Estados Unidos.

**organismos:** enquanto as primeiras não ficam imobilizadas por suas rotinas,<sup>105</sup> mas as modificam, nos últimos há a impossibilidade de mudar seus gens. As questões que se julgam relevantes são: as instituições assumem o mesmo papel (enquanto gens) que as organizações? De que forma as instituições sustentam uma tecnologia ou uma indústria particular? Podem as velhas organizações mudar, realizando as mudanças necessárias, ou devem necessariamente surgir as novas? Nesse caso, a ascendência de novas regiões ou nações implica declínio das velhas?

Uma reflexão sobre essas complexas questões envolve a argumentação de alguns autores, que apontam para desdobramentos em vários aspectos institucionais. Por exemplo, William Lazonick (apud Nelson 1995) argumenta que organizações do trabalho, como as instituições de treinamento da mão-de-obra, que funcionaram bem na indústria britânica, no final do século XIX, tornaram-se um empecilho no século XX. Thorstein Veblen (apud Nelson, 1995), no momento de ascensão da Alemanha como potência econômica, argumentava que a indústria britânica era impedida de adotar novas tecnologias, que se tornariam dominantes no meio do século, pela interposição de restrições associadas a suas instituições e a investimentos passados, enquanto a Alemanha podia trabalhar em uma situação livre de obstáculos. O conceito de paradigma tecnológico-econômico, desenvolvido por Carlota Perez (1986) e Freeman (1975), sugere que diferentes eras são dominadas por diferentes tecnologias, que exigem da

---

<sup>105</sup> Nelson separa o comportamento das organizações em quatro posições. A primeira refere-se aos modelos da “ecologia organizacional”, desenvolvidos por sociólogos, onde as firmas, como os organismos biológicos, não podem modificar totalmente seu caminho. Nesse caso, a habilidade da sociedade em responder às mudanças depende da presença de uma variedade de organizações ou da geração de novas (Michael Hannan, John Freeman, apud Nelson, 1995). Sobre a segunda posição, argumenta que “o quê” uma firma pode fazer, em qualquer momento do tempo, é bastante limitado, incluindo o aprendizado de coisas novas. Polarizam-se nessa posição, de um lado, Mueller, Cool e Schendel (apud Nelson, 1995), para os quais há persistentes diferenças de lucratividade e produtividade dentro da indústria, onde a “imitação”, mesmo sendo um importante fator dessa diferença, está unicamente associada a recursos e competências ou capacidade; e, de outro lado, Dosi, Teece e Winter (apud Nelson, 1995), para os quais a firma precisa de um pacote de rotinas ligadas ao aprendizado e à inovação, de forma que sejam “coerentes” e com certa rigidez. Na terceira posição, formada por Paul Milgron e John Roberts (apud Nelson, 1995), argumenta-se que as competências surgem nas firmas como características fortemente complementares, razão pela qual as que funcionam bem em um contexto têm dificuldade em se adaptar a outro ambiente. Finalmente, há os que explicam organizações pelo uso do conceito de paradigma tecnológico de Nelson e Winter (1982) e Dosi (1988), onde essas noções servem como referência a um particular espectro tecnológico, incluindo a compreensão de como a firma precisa operar

nação um ambiente institucional compatível, sem o que é inviabilizado.<sup>106</sup> Nelson posiciona-se nessa discussão resgatando o conceito de *punctuated equilibrium*, onde explosões periódicas de mutações originam novas espécies, seguindo-se um período de sua rápida evolução para uma nova forma, que depois se estabiliza, substituindo, assim, as velhas por novas espécies emergentes. O mesmo se daria no padrão de evolução da tecnologia vinculada às formas institucionais, definindo o *punctuated equilibrium*.

## 2.7.4 - Evolução das instituições econômicas

O recente revigoramento do interesse em se estudar as instituições é visto por Nelson (1995) como um embate entre duas posições. De um lado, há os economistas que explicam as diferenças entre nações como resultado de suas instituições, que Hodgson (apud Nelson, 1995) designa de “velhos” institucionalistas. Suas pesquisas, em geral, são de caráter empírico e apreciativo, cujo empirismo, atualmente, tem avançado para alguma formalização. De outro lado, há os que associam instituições ao desenvolvimento teórico da Teoria dos Jogos, que as associam a soluções particulares de jogos com “equilíbrio múltiplo de Nash”. Para esses estudiosos, cujos estudos avançaram ao longo dos últimos 15 anos, “(...) o padrão de comportamento associado a um equilíbrio é visto como ‘institucionalizado’ ” (Nelson, 1995, p. 80).

Fundamentalmente, o que distingue as várias abordagens institucionalistas é a própria definição de **instituição**. O termo encobre uma grande variedade de coisas que vão desde normas, leis, comportamentos até organizações, firmas e o próprio mercado. A “velha” tradição define instituição para se referir ao que os

---

nesse regime. Isto lhe permite concluir que: “(...) as organizações são mais como organismos do que muitos economistas gostariam de acreditar, e uma significativa mudança econômica, como uma significativa mudança biológica, pode envolver muitos elementos de destruição criadora” (Nelson, 1995, p. 79).

<sup>106</sup> A eficácia de uma tecnologia em um país exige um compatível suporte institucional, sem o que certo aparato para tecnologias fundamentais pode ser inadequado para outras mais novas. As “tecnologias informacionais”, que surgiram nos anos 70, são, para Freeman e Perez, a base do adequado casamento entre tecnologia *versus* ambiente institucional, que tornou o Japão exemplo de economia bem-sucedida. Outra explicação para o avanço do Japão e o declínio dos EUA está na forma de organização das firmas, como o fazem Piore e Sabel (apud Nelson, 1995, p. 80). Para eles, forças institucionais levaram a uma particular estruturação das firmas americanas em oposição às japonesas.

teóricos da evolução cultural chamam de cultura, ou aos aspectos da cultura que afetam a ação humana e organizacional. Sob essa perspectiva, as instituições

“(...) referem-se à complexidade de valores, normas, crenças, significados, símbolos, costumes e padrões socialmente aprendidos e compartilhados, que delineiam o elenco de comportamento esperado e aceito em um contexto particular. Essa visão de instituições está viva e bem viva na moderna sociologia” (Nelson, 1995, p. 80).

A Nova Economia Institucional adota uma definição próxima à da Teoria dos Jogos, tendo Douglass North (1990) sugerido que as “instituições são as regras do jogo”, pois, dadas as motivações dos indivíduos, as organizações, a tecnologia e outras restrições, “(...) as regras do jogo determinam como e por que ele é jogado desta forma” (Nelson, 1995, p. 81).<sup>107</sup> Uma terceira definição de natureza mais histórica associa instituições a fatos mais concretos, como a forma da moderna corporação, o tipo de pesquisa nas universidades, o sistema financeiro, o tipo de moeda, o sistema jurídico, etc. Nesse sentido: “(...) o termo ‘instituição’ [é usado] para se referir a estruturas particulares e corpos de lei como o GATT, que define um tipo de ordem pública” (Nelson, 1995, p. 81).

Estabelece-se daí que a própria definição de instituição é motivo de inquietação, tanto pela amplitude e abrangência na formulação dos “velhos” institucionalistas quanto pela sua interpretação como “equilíbrio de um jogo”. Daí a sugestão em defini-la como **resultado de um processo evolucionário** (Nelson, 1995, p. 81). Para os evolucionários, **instituição** só tem sentido em um **processo evolucionário**, o que parece congrega as abordagens heterodoxas. Isto porque, ao definirem **instituições** como resultantes de causação cumulativa, *ongoing process*, rejeição ao equilíbrio estático e permanente sujeição ao processo de mudança, reiteram a proposição de Nelson. A enorme diversidade de coisas que se abriga sob o desígnio de “instituição” exige referência a

---

<sup>107</sup> Para Nelson (1995, p. 81), Andrew Schotter (1981) reconhece que os jogos podem ter equilíbrio múltiplo, sugerindo que as instituições definem “como o jogo é jogado”, incluindo não apenas as regras, mas o padrão e as expectativas de como o jogo atual evoluiu, definindo novas restrições e expectativas. Essa definição de instituição é comum na “teoria evolucionária dos jogos”, tendo muita coisa em comum com a Sociologia. A diferença é que os sociólogos exploram mais as normas e os sistemas de crenças que racionalizam a ação em dado contexto, e a Teoria dos Jogos enfatiza a natureza auto-obrigatória (*self-enforcing*) do comportamento institucionalizado. Nelson observa que North está muito próximo dos sociólogos.

uma “teoria de evolução institucional”,<sup>108</sup> de forma a constituir um “processo” de maneira plural, já que diferentes formas de instituição evoluem de maneiras diferentes (Nelson, 1995, p. 82). A virtude da teorização evolucionária está em estimular a aplicação do que é aprendido em um tópico para ser analisado em outro.<sup>109</sup> A passagem de um estágio de desenvolvimento a outro, que Hayek chama de mecanismos de seleção das instituições existentes, é explorada por Rosemberg e Luther Birdzell (apud Nelson, 1995) ao afirmarem que: “(...) ‘o oeste cresceu rico’ porque as sociedades quebraram as normas e as restrições das velhas instituições, deixando o processo político realizar muito mais e o ‘mercado’ trabalhar” (Nelson, 1995, p. 83).<sup>110</sup> O avanço dramático das nações industrializadas e o enorme progresso daí decorrente é reconhecidamente atribuído ao desenvolvimento das novas tecnologias, mas é inegável que as estruturas institucionais tornaram-nas capazes de operar de maneira economicamente

---

<sup>108</sup> Em suas palavras, Nelson (1995, p. 82) afirma que: “Abstraindo a enorme diversidade de coisas que têm sido chamadas instituições, há várias questões-chave que acredito qualquer teoria séria de evolução institucional deve referir. Uma é *path dependency*. As ‘instituições’ de hoje quase sempre mostram fortes conexões com as de ontem, e freqüentemente com as de um século atrás, ou antes”. Saliente-se, ainda, que, para Nelson, as primeiras gerações de economistas institucionalistas exploravam o papel da expressão coletiva na tomada de decisões, e a geração atual centra-se na auto-organização não planejada.

<sup>109</sup> Como exemplo, o autor cita a trajetória intelectual de Douglass North. Em seus primeiros estudos, argumentava que, apesar do fato de que partes freqüentemente diferiam em seus objetivos e que o processo político coletivo se relacionava à evolução institucional, esta estaria próxima à “otimalidade”. Recentemente, North (1990) distancia-se claramente de qualquer posição próxima a Pangloss, argumentando que as maiores diferenças de desempenho econômico entre nações se devem às suas instituições e à maneira como evoluem. Ou seja, não devem ser vistas como **ótimas**, mas como fruto de evolução favorável do progresso econômico em alguns países, e desfavorável em outros — e não devido a qualquer atributo especial de virtude ou sabedoria local, mas às contingências políticas e culturais. O mesmo pode ser dito sobre Hayek (1988), que, segundo Nelson (1995, p. 82), explorou evolucionariamente o caráter das modernas instituições, sob o argumento de que a estrutura das organizações dominantes é tão complexa que a mente humana não consegue compreendê-la. Portanto, não se pode reduzir a sofisticação de seu pensamento à argumentação de que as instituições existentes são ótimas.

<sup>110</sup> O mercado opera não apenas para bens e serviços ou novas técnicas de produção ou formas de organização privada da produção. Relaciona-se às instituições da ciência moderna, ao conjunto de leis e mecanismos que as reforçam e criam novas leis, etc. Daí se afirmar que as instituições “evoluem” (Nelson, 1995, p. 83).

eficaz.<sup>111</sup> Isto não implica interpretar as instituições como mecanismos de otimização de eficiência alocativa, mas entendê-las como parte de um processo dinâmico, contínuo e relativamente incerto, indissociável de mudanças tecnológicas e sociais. Nesse sentido, “(...) [é] absurdo afirmar que o processo de evolução institucional ‘otimiza’: a própria noção de otimização pode ser incoerente em um conjunto onde a gama de possibilidades não é bem-definida. Entretanto, parece haver forças que param ou fazem rodar para certas direções a evolução institucional” (Nelson, 1995, p. 83).

É importante concluir que, para Nelson (ibid. p. 84), os desenvolvimentos teóricos nessa linha não têm se pautado por um maior rigor analítico, o que é atribuído ao estágio relativamente primitivo em se dispor de instrumentos e conceitos para se trabalhar em “teorias evolucionárias culturais”. Assim, como o termo instituição é definido de forma ainda muito ampla e vaga, deve-se, antes de compreender como as instituições evoluem, “desembrulhar” e desagregar radicalmente tal conceito. A dificuldade em realizar tal tarefa sinaliza os limites do poder da teoria econômica ou da ciência social em compreender um conjunto de processos tão complexos como os do crescimento econômico (Nelson, 1995, p. 84).

## 2.8 - Considerações finais

A análise dos padrões nacionais de desenvolvimento requer que se leve em conta aspectos históricos da **formação econômica nacional** que “repousam” (*embedded*) na **base institucional** sobre a qual se deu determinado tipo de desenvolvimento econômico. E essa perspectiva, explicitamente levada em conta pelos evolucionários e pelas demais correntes institucionalistas, os diferenciam da abordagem tradicional. A importância do processo de inovação tecnológica, a busca de conhecimento vinculado à mudança tecnológica e o reconhecimento do decisivo papel das organizações explicitam a extrema dificuldade e complexidade em se formalizarem modelos de crescimento com a inclusão de instituições, embora se reconheça a irreversível necessidade de persegui-la. O que se procurou demonstrar neste capítulo e no anterior é que os autores analisados e

---

<sup>111</sup> Para reiterar a afirmação acima, Nelson (1995, p. 83) explicita que os laboratórios de P&D, as modernas universidades, tornaram-se fontes de avanços tecnológicos e co-evoluem com a tecnologia. Os países mais avançados têm mecanismos que aprofundam a co-evolução entre tecnologia, organização industrial e instituições em direção ao progresso econômico auto-sustentado. Daí concluir-se que ações privadas para “auto-organização” são parte fundamental do processo, mas as ações coletivas também o são.

suas respectivas correntes vêm cumprindo com êxito essa agenda de pesquisa, permitindo a visualização, de maneira incipiente, de uma “teoria dinâmica das instituições”, em um nível ainda “apreciativo”. O que fica aqui evidenciado, entretanto, é que tal tarefa não pode se realizar sob a tutela de uma única e exclusiva abordagem, que se auto-reivindique institucionalista, mas que a referida “construção” se realize com a confluência das várias contribuições, como as aqui discutidas. A crítica ao equilíbrio de longo prazo como meta finalística do processo de crescimento traduziu-se no grande legado do “antigo institucionalismo”, cuja contribuição dos neo-schumpeterianos ou evolucionários, mesmo sem pretender ser “institucionalista”, tratou de dar substância e consistência teórica. O pensamento institucionalista moderno é impensável sem a incorporação da referida abordagem evolucionária. Da mesma forma, a análise dos regulacionistas forneceu importantes elementos, agrupados nas “formas institucionais de estrutura”, para a sistematização das diversas e sucessivas fases de expansão e crise das economias capitalistas, embora ainda persistam poucos elementos analíticos que tratem teoricamente do processo de mudança entre as fases de regulação. Tal deficiência tem sido abordada através da proposição de trabalhos elaborados em conjunto, que vêm permitindo crescente interação entre os dois campos de pesquisa. A contribuição da Nova Economia Institucional permitiu avançar no campo da microeconomia de maneira tal que, sem seus respectivos estudos sobre formas de organização da firma, falhas de mercado e custos de transação, seria impossível se conceber uma “moderna teoria institucional”. Dessa conjugação de abordagens, tem-se a riqueza e a complexidade do pensamento institucionalista, que, heurísticamente, não pode se pretender prisioneiro de uma única visão.