

O CONCEITO DE INSTITUIÇÃO NAS MODERNAS ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS

*Octavio A. C. Conceição**

Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal
do Rio Grande do Sul

Av. João Pessoa, 52, 3º andar, CEP 90040-600, Porto Alegre, Rio Grande do Sul, Brasil
e-mail: octavio@fee.tche.br

RESUMO A multiplicidade de elementos que se abrigam sob a designação de instituição exige precisão teórica sobre o que se quer referir com tal termo. A necessidade de inserir o conceito de instituição em seu respectivo contexto teórico explicita a importância das abordagens institucionalistas, que, mesmo tendo seu eixo analítico no referido conceito, abrigam diferentes enfoques, às vezes inconciliáveis. Tais diferenças teóricas, conceituais e analíticas não inviabilizam o vigor do pensamento institucionalista, mas, pelo contrário, o fortalecem, dado que é a diversidade que o torna conceitualmente rico. O presente artigo discute alguns pontos do pensamento de Veblen, o corpo de conhecimento neo-institucionalista e a contribuição da Nova Economia Institucional de Coase e Williamson. Analisa também a importância da Escola Francesa da Regulação e dos neo-schumpeterianos ou evolucionários para o pensamento institucionalista.

Palavras-chave: economia institucional; institucionalismo; custos de transação

THE CONCEPT OF INSTITUTION IN MODERN INSTITUTIONALIST APPROACHES

ABSTRACT This paper seeks to show that a clearly defined though not always convergent theoretical core is shared by the various institutionalist approaches. What distinguishes them is the definition of institution itself, which may denote not only behavioral norms but also institutional forms, organization patterns or even prop-

* Este estudo contou com o apoio financeiro da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul (FAPERS).

erty rights issues. Such differentiation, however, does not invalidate the theoretical contributions made by each different approach but rather points to the very source of richness in institutionalist thought, the relevance of which lies precisely in interaction and diversity. The article discusses the characteristics of Veblen's contribution, the institutionalist body of knowledge and the contributions made by Ronald Coase's and Oliver Williamson's New Economic Institution. It further discusses the importance of the French school of regulation and of neo-Schumpeterians or evolutionists to institutionalist thought.

Key words: institutional economics; institutionalism; transaction costs

Institutional economics has had much ferment and controversy. Institutionalist analysis emphasises the conflictual rather than the presumptively harmonious nature of socioeconomic processes.

Warren Samuels (1995)

INTRODUÇÃO

As noções de paradigma tecnológico, ciclos ou ondas longas explicitam a existência de um arcabouço teórico que contempla um *glue* entre o regime de acumulação ou padrão técnico da economia e seu ambiente social, político e institucional. Isto revela uma complexa articulação que permite à sociedade crescer e acumular capital. Em todas as variantes que adotam esta perspectiva há um elemento comum: a importância do ambiente institucional e das próprias instituições na configuração desse perfil.

Como as instituições são fundamentais à compreensão das diferentes trajetórias de crescimento econômico, tanto em nível macro quanto microeconômico, torna-se necessário defini-las, o que não é tarefa tão fácil como aparenta. Tal definição é complexa e, às vezes, ambígua: conforme o autor, há diferentes enfoques, o que nos remete às abordagens institucionalistas e à comparação entre elas. Desta empreitada se descobre um rico e complexo campo de pesquisa, envolvendo várias escolas de pensamento, que, na essência, vêm pesquisando temas relativamente comuns, possibilitando estabelecer campos de convergência altamente promissores à ciência econômica, cujo elemento articulador é a própria noção de instituição.

Em geral, o ideário conceitual e metodológico do pensamento institucionalista está mais próximo do campo analítico heterodoxo do que do *mainstream* neoclássico, visto que os princípios institucionalistas originaram-se a partir da oposição aos fundamentos de equilíbrio, otimalidade e racionalidade substantiva. Qualquer abordagem analítica que se pretenda institucionalista deve incluir *path dependency*, reconhecer o caráter diferenciado do processo de desenvolvimento econômico e pressupor que o ambiente econômico envolve disputas, antagonismos, conflitos e incertezas. Reconhece-se, portanto, que existe um núcleo teórico definido e nem sempre convergente entre as diversas abordagens institucionalistas, revelando,

ao contrário do que possa parecer, a própria fonte de riqueza do pensamento institucionalista (Samuels, 1995).

Este artigo discute os principais pontos do pensamento de Veblen, o “corpo de conhecimento” institucionalista formulado pelos neo-institucionalistas e a contribuição da corrente seguidora de Ronald Coase e Oliver Williamson, que consagraram a Nova Economia Institucional (NEI). Outras abordagens relevantes para o pensamento institucionalista são a Escola Francesa da Regulação e a escola evolucionária ou neo-schumpeteriana.

1. O LEGADO DO ANTIGO INSTITUCIONALISMO DE VEBLÉN

O conceito de instituição em Veblen pode ser resumido como um conjunto de normas, valores e regras e sua evolução. Tais fatores resultam 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. Há, portanto, um forte vínculo entre as especificidades históricas e a abordagem evolucionária.¹ Esses aspectos sugerem que a relação entre a atividade humana, as instituições e a natureza evolucionária do processo econômico definiria diferentes tipos de economia.

O velho institucionalismo de Thorsten Veblen, John Commons e Wesley Mitchel desenvolveu uma linha analítica mais descritiva, deixando a descoberto algumas questões teóricas. Por conta dessa omissão, tal linha de pensamento pagou um pesado tributo, como o de ser qualificada, por importantes autores, como Schumpeter e Marshall, como uma pseudoteoria (Hodgson, 2000). Gunnar Myrdal (1953), por exemplo, qualificou o antigo institucionalismo americano como “empiricismo ingênuo”, apesar de o referido autor empregar o conceito de “processo de causação circular”, cuja origem está na concepção de Veblen.

O que torna os institucionalistas evolucionários é a negação de pensar a economia em torno da noção de equilíbrio ou ajustamento marginal, reiterando a importância do processo de mudança e transformação. A abordagem de Veblen centra-se em três pontos: na inadequação da teoria neoclássica em tratar as inovações, supondo-as dadas, desconsiderando as condições de sua implantação; na preocupação com a maneira como se dá a mudança e o conseqüente crescimento, e não com o equilíbrio estável; e na ênfase no processo de evolução econômica e transformação tecnológica.

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). Tal hipótese, veementemente rejeitada por Veblen, estabelece como alternativa a tentativa de construir uma “teoria econômica evolucionária”, em que instintos, hábitos e instituições exerçam, na evolução econômica, papel análogo aos genes na biologia (Veblen, 1899, *apud* Hodgson, 1993, p. 17). Isto significa que linhas de ação habituais definem pontos de vista através dos quais os fatos e os eventos são percebidos. Como são as instituições sociais, a cultura e as rotinas que dão origem a certas formas de seleção e compreensão dos dados, estabelece-se a partir daí importante vínculo entre o pensamento evolucionário e as concepções de Veblen sobre o papel das instituições.²

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 constituía-se em um “processo cumulativo de adaptação dos meios aos fins, que, cumulativamente, modificava-se, enquanto o processo avançava”. Isto implica reconhecer que Veblen adotou uma posição pós-darwiniana, enfatizando o caráter de “processo de causalção” tão comum na concepção evolucionária. 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, 1899, *apud* Hodgson, 1993, 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, conflitos 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, as instituições estão igualmente sujeitas a súbitas rupturas e conseqüentes mudanças nas maneiras de pensar e nas ações, que são cumulativamente reforçadas.

A complexidade das idéias de Veblen o credencia a estar incluído entre os grandes nomes do pensamento econômico, como Marx, Marshall e Schumpeter. Igualmente poderia fazê-lo figurar entre os principais expoentes da “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 (1993), torna Veblen um evolucionário, o que permite designar o pensamento institucionalista como “institucionalismo evolucionário”.

Neste sentido, Samuels (1995) afirma que o termo institucionalista é usado sem prejudicar o termo evolucionário,³ pois o que os une é um “corpo de conhecimento” comum, conforme será visto no próximo item. O revigoramento do interesse em discussões de temas institucionalistas seguindo a tradição dos “velhos” institucionalistas norte-americanos recolocou a necessidade de se aprofundarem algumas das noções propostas originariamente por Veblen. E foi tal objetivo de pesquisa que as abordagens neo-institucionalistas propuseram-se desenvolver.

2. A ABORDAGEM NEO-INSTITUCIONALISTA

Após “hibernar” por quase 40 anos, para utilizar expressão de Hodgson, o pensamento institucionalista ressurgiu no final dos anos 60, retomando seu vínculo com a antiga tradição norte-americana. Tal revigoramento se dá, principalmente, através da Association for Evolutionary Economics (AFEE), responsável pelo *Journal of Economic Issues*, que, sob a influência de autores como Galbraith, Gruchy, seguidos de Hodgson, Ramstad, Rutherford, Samuels, Mark Tool, Stanfield e outros, constituiu a corrente neo-institucionalista. A idéia de instituição nessa corrente é semelhante à de Veblen, Commons e Mitchell, deixando transparecer alguma discordância em percebê-la apenas como a que estabelece as “regras do jogo”, como genericamente o fazem alguns autores da NEI. Para os neo-institucionalistas, o conceito de instituição deve reportar-se a Veblen e Commons:

Veblen defined an institution as a habit of thought common to the generality of men. Commons defined an institution as collective action in control and enlargement, or liberation, of individual action. The two definitions appear at first glance to be in conflict but they are quite congruent and repre-

sent heuristic tools for analysis. Veblen's definition stresses the cognitive aspect of institutions, whereas Common's stresses the interpersonal or interrelational aspect. (Samuels, 1995, p. 575)

Hodgson (2000) apresenta uma outra definição, que complementa a anterior, atualizando-a dentro dos novos enfoques econômicos:

Institutions are durable systems of established and embedded social rules that structure social interactions. Language, money, systems of weights and measures, table manners, firms (and other organizations) are all institutions. In part, the durability of institutions stems from the fact that they can usefully create stable expectations of the behaviour of others. Generally institutions enable ordered thought, expectation and action, by imposing form and consistency on human activities. They depend upon the thoughts and activities of individuals but are not reducible to them.

A abordagem neo-institucionalista resgata a importância de conceitos centrais ao Antigo Institucionalismo Norte-americano e se alimenta do crescente vigor teórico da tradição evolucionária. Alguns pressupostos definem seu conteúdo.⁴ Por exemplo, Ray Marshall (1993) refere-se à economia institucional como a proposta por Wendell Gordon (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 fundamentais; 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 justiça social; e quarto, os institucionalistas enfatizam aspectos ignorados por muitos economistas ortodoxos, como os trabalhos empíricos e teóricos de outras disciplinas, que conferem à economia um caráter multidisciplinar, ou seja, reconhecem a importância de interesses e conflitos, a mudança tecnológica e a inexistência de uma constante (velocidade da luz, por exemplo) aplicável à vontade humana, o que torna difícil compreender a 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-marxista⁵ ao neoclassicismo do *mainstream*, caracterizada por uma variedade de abordagens, que podem ser aglutinadas segundo alguns pontos de confluência. Para tanto, propõe um “paradigma institucionalista” como forma de identificar os elementos e crenças comuns, que operam em níveis teóricos e práticos semelhantes, sem, entretanto, deixar de distinguir as várias aplicações específicas. O primeiro ponto desse paradigma é o do papel do mercado como mecanismo guia da economia ou a concepção da economia enquanto organizada e orientada pelo mercado. Para os institucionalistas — que questionam a escassez de recursos alocados entre usos alternativos pelo mercado —, quem determina a real alocação em qualquer sociedade é sua estrutura organizacional, em resumo, suas instituições, enquanto o mercado apenas dá cumprimento às instituições predominantes.

O segundo ponto refere-se à preocupação dos institucionalistas com a organização e o controle da economia, que constitui um sistema mais abrangente e complexo do que o mercado. Isto implica reconhecer a importância de vários aspectos, tais 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 também importa (Samuels, 1995, p. 571).

O terceiro ponto 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”, que consiste em tratar indivíduos como independentes, auto-subsistentes, com suas preferências dadas, enquanto que, em realidade, os indivíduos são cultural e mutuamente interdependentes, o que implica analisar o mercado do ponto de vista do “coletivismo metodológico”. Mais ainda, o conceito de mercado é uma metáfora para as instituições que formam, estruturam e operam através dele (Samuels, 1995, p. 572). Ao criticar a natureza estática dos problemas e modelos neoclássicos, reafirmam a impor-

tância de se resgatar a natureza dinâmica e evolucionária da economia. Portanto, o “paradigma institucionalista” centra-se em três dimensões: na crítica à organização e *performance* das economias de mercado, por se constituírem em mera abstração; na geração de um substancial “corpo de conhecimento” em uma variedade de tópicos; e no desenvolvimento de um *approach* multidisciplinar para resolver problemas.

O referido corpo de conhecimento institucionalista é constituído de oito itens, que mais ou menos aglutinam as várias abordagens institucionalistas. São eles: a ênfase na evolução social e econômica com orientação explicitamente ativista das instituições sociais; 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; a ênfase na tecnologia como força maior na transformação do sistema econômico; o determinante último da alocação de recursos não é o mecanismo abstrato de mercado, mas as instituições, especialmente as estruturas de poder, que os estruturam; a “teoria do valor” dos institucionalistas não se preocupa com os preços relativos das mercadorias, mas com o processo pelo qual os valores se incorporam e se projetam nas instituições, estruturas e comportamentos sociais; a cultura tem um papel dual no processo da “causação cumulativa” ou coevolução, porque é produto da contínua interdependência entre indivíduos e subgrupos; a estrutura de poder e as relações sociais geram uma estrutura marcada pela desigualdade e hierarquia, razão pela qual as instituições tendem a ser pluralistas ou democráticas em suas orientações; e os institucionalistas são holísticos, permitindo o recurso a outras disciplinas, o que torna seu objeto de estudo econômico, necessariamente, multidisciplinar.⁶

Todas as abordagens, apesar das 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. Portanto, para o pensamento neo-institucionalista, persistem sérios antagonismos em relação ao neoclassicismo, o que não pode ser dito em relação aos teóricos da NEI, para os quais há forte complementaridade entre sua respectiva concepção e aquela corrente. Essa divergência distingue, talvez de maneira inconciliável, o pensamento institucionalista entre os dois referidos matizes: o neo-institucionalismo e a NEI, conforme se procurará discutir a seguir.

3. A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

Desde meados dos anos 60 avançou, no meio acadêmico, um grande interesse e a conseqüente expansão de estudos na área que ficou conhecida como “Nova Economia Institucional” (NEI). Os principais autores que deram suporte a essa análise foram Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglass North. Para esses autores, as instituições, ao se constituírem em mecanismos de ação coletiva, teriam como fim dar “ordem” ao conflito e aumentar a eficiência.

Commons é, para a NEI, a principal referência em relação ao antigo institucionalismo. Para ele, a maior 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 um conjunto de “normas funcionais de ação coletiva, onde a lei é um caso especial” (Commons, 1934, *apud* Williamson, 1991a, p. 19). Sob esse enfoque, cabe destacar a definição de instituição proposta por Douglas North:

Institutions are the humanly devised constraints that structure human interaction. They are made up of formal constraints (e.g. rules, laws, constitutions), informal constraints (e.g. norms of behaviour, conventions, self-imposed codes of conduct), and their enforcement characteristics. Together they define the incentive structure of societies and specially economies. (...) Institutions form the incentive structure of a society, and the political and economic institutions, in consequence, are the underlying, determinants of economic performance. Time as it relates to economic and societal change is the dimension in which the learning process of human beings shapes the way institutions evolve. (North, 1994, p. 359-360)

Ao colocar as instituições no centro do processo de desenvolvimento ou evolução da sociedade, North estabelece um elo de ligação das instituições com a abordagem neoclássica cuja mediação é feita pelo importante conceito de custos de transação de Coase (1960) e Williamson (1985). Na sua visão:

Institutions and the technology employed determine the transaction and transformation costs that add up to the costs of production. It was Ronald Coase (1960) who made the crucial connection between institutions, trans-

action costs, and neoclassical theory. The neoclassical result of efficient markets only obtains when it is costless to transact. Only under the conditions of costless bargaining will the actors reach the solution that maximizes aggregate income regardless of the institutional arrangements. When it is costly to transact, then institutions matter. (North, 1994, p. 360)

A NEI preocupa-se, fundamentalmente, com aspectos microeconômicos, dando ênfase à 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 destes aspectos.⁷ Em linhas gerais, esses estudos pretendem superar a microteoria convencional, centrando sua análise nas “transações”.⁸ A ênfase em aspectos microeconômicos é destaque em suas análises, porém as noções de mercados e hierarquias (Dosi, 1995; Williamson, 1995) sofrem profunda redefinição relativamente à abordagem neoclássica tradicional. Tal fato os distingue dos neoclássicos, muito embora eles próprios justifiquem sua permanência na referida escola. Dentre suas preocupações estruturais figuram 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 NEI: 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 (Williamson, 1991a, p. 18), o que confere importância às “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.⁹ Ao fundar a tradição institucionalista, tratou de explorar aspectos novos empregando uma linguagem quase-judicial, cuja unidade de investigação era a transação. Além disso, via o conflito como algo natural, em face da existência permanente de escassez na vida econômica.

Ronald Coase, em seu artigo clássico de 1937, começa 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 constituem-se em elementos-chave na análise dos custos de transação. Portanto, a empresa teria como função economizar os custos de transação, o que se daria 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 os custos de negociação.

Williamson salienta que Coase não aborda com a devida profundidade os aspectos internos da organização, mas supera analiticamente a ênfase no papel do mercado, o que constituiu um notável avanço para a época. O conceito de custos de transação está intimamente associado à racionalidade limitada e ao oportunismo, ambos inerentes à organização econômica e pressupondo a existência de falhas de mercado. Portanto, a ênfase nos aspectos internos da firma, as noções de “mercados e hierarquias” e a presença de falhas de mercado constituem o campo de análise da NEI. Saliente-se que o surgimento das referidas falhas de mercado é resultante não da incerteza, mas da reunião da racionalidade limitada com o oportunismo.¹⁰

Como as transações são fundamentais ao comportamento das empresas (Coase, 1972 *apud* Williamson, 1991b), elas também afetam a organização interna das empresas, influenciando em sua estrutura hierárquica e na forma como as atividades internas se decompõem em partes operativas. Isto estabelece a fusão da estrutura organizacional interna com a estrutura de mercado, o que permite explicar a conduta e o desempenho nos mercados industriais e as subdivisões daí derivadas.¹¹ Como todo o esquema de funcionamento da organização econômica baseia-se na “transação”, que é o 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 incompletos, sob diversas condições não previsíveis, podem fazer com que a empresa decida evitar o mercado e recorrer a modelos hierárquicos de organização. Há, portanto, uma conexão entre os três conceitos fundamentais da NEI: racionalidade limitada¹² e oportunismo são hipóteses de comportamento que justificam a existência de custos de transação.

O oportunismo manifesta-se na fraqueza da própria razão e consiste na busca do auto-interesse com astúcia.¹³ Relacionando oportunismo com a organização interna da firma, observa-se que ele se manifesta através da falta de sinceridade e 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 tornam-se, ao longo do processo de execução do contrato — e antes de sua respectiva renovação —, custosas e arriscadas, quando a elas se une o oportunismo (Williamson, 1991a, p. 26). A combinação de racionalidade limitada e incerteza adicionada, em segunda instância, ao oportunismo somado às idiosincrasias 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,¹⁴ com vistas à redução dos custos de transação.

Como normalmente acontece com conceitos centrais, como o de custos de transação, há uma tendência a torná-lo tautológico, já que, ao procurar explicar tudo, 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?). Como a operação de um mercado custa alguma coisa (Coase, 1937, p. 40), então importa o conteúdo teórico da NEI.

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 esta 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. Isto implica considerar os seguintes aspectos: a transação é a unidade básica de análise; as transações diferem quanto à frequência, à incerteza e, especialmente, à especificidade dos ativos; cada forma genérica de governança (mercado, híbrido, agência privada ou agência pública) é definida por uma síndrome de atributos, em que cada uma revela discretas diferenças estruturais, tanto de custo quanto de concorrência; cada forma genérica de governança é sustentada por uma maneira distinta de contrato legal; as transações, que diferem em seus atributos, estão alinhadas conforme as estruturas de governança, que também diferem em custos e competências; 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 a economia dos custos de transação, sempre e em qualquer lugar, é um exercício de “análise comparativa institucional” em que as comparações relevantes se dão entre alternativas factíveis, razão pela qual idéias hipotéticas são operacionalmente irrelevantes (Williamson, 1995, p. 27).¹⁵

Dentre os críticos à análise de Williamson inclui-se Pitelis (1998), que afirma que o referido autor centra sua análise na comparação de formas diferenciadas de organização capitalista, sem ter propriamente uma clara definição do termo. Já Zysman (1994, p. 274) afirma que Williamson constrói uma microeconomia organizacional (da análise do custo de transação) que coloca os agentes, no caso indivíduos, buscando arranjar suas transações da maneira mais eficiente. Nesta noção está implícito que a única razão pela qual as nações industrializadas avançadas têm sistemas econômicos de mer-

cado, com firmas de mais de uma pessoa, é a tentativa de reduzir os altos custos de transação, que são criados por três forças: especificidade dos ativos, racionalidade limitada e oportunismo. Assim, para a NEI, a geração da ação coletiva e a estruturação de arranjos contratuais apropriados para minimizar custos de transação orientariam o comportamento e a definição das próprias instituições. Apesar da pertinência dessas críticas, é inegável reconhecer o avanço obtido no campo de pesquisa da NEI no tratamento teórico dado às firmas e organizações, superando enormemente os limites da análise convencional.

4. OUTRAS ABORDAGENS PRÓXIMAS DOS INSTITUCIONALISTAS

Conforme salientam autores como Boyer, Dosi, Samuels e Hodgson, há proximidade teórica entre os antigos e os novos institucionalistas, bem como certa afinidade com abordagens que não se denominam propriamente institucionalistas. É o caso da Escola Francesa de Regulação e dos evolucionários, que têm notáveis pontos em comum com os institucionalistas, principalmente no sentido de constituírem uma teoria alternativa ao *mainstream* neoclássico.

4.1 A Teoria da Regulação

O conceito de instituição nos regulacionistas é subjacente ao conflito e à violência, ambos inerentes à relação entre os homens. A necessidade de mediar tais processos dá origem ao conceito de 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).¹⁶ Como as instituições constituem formas de mediação entre conflitos e antagonismos e sua normalização, em termos de normas e regras, são dotadas de certa soberania que lhes permite promulgar 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”. Como qualquer regulação pressupõe um suporte institucional compatível, Boyer propôs a definição de “formas institucionais de estrutura”.

A proposta teórica da Escola de Regulação nasceu do livro de Michael Aglietta (1976), como um campo de pesquisa bem delimitado, caracteriza-

do pela oposição às concepções de racionalidade substantiva do pensamento neoclássico, e, ao mesmo tempo, filiado ao pensamento de Marx. Neste sentido, as relações sociais devem ser entendidas como “atributos irreduzíveis” associados à rivalidade, ao antagonismo e à violência, explicitando que a proposição teórica e metodológica da regulação confronta-se com a rigidez da teoria do sujeito racional e do equilíbrio. 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).

Há três princípios metodológicos na Escola da Regulação. O primeiro é que os processos que fazem com que os antagonismos sociais se tornem formas de movimento originam-se de fortes polarizações de conflitos. A exacerbação dessas polarizações confere uma certa unanimidade ao processo, provocando sua exteriorização. O segundo princípio da análise 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. 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.¹⁷ Portanto, as instituições se constituem em “inovações sociais” que regulam e normatizam a novidade, dando sustentação ao sistema.

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. Boyer (1990, p. 37) propôs-se consolidar o plano teórico desta 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.¹⁸ Boyer distingue três níveis 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 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 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 traduzi-las para o comportamento coletivo. Tal é o papel das formas institucionais (ou estruturais) que têm o objetivo de elucidar a origem das regularidades que direcionam a reprodução econômica ao longo de um período histórico dado. Elas viabilizam também a interação entre a problemática da acumulação e as relações sociais, podendo, portanto, ser definidas como a codificação de uma ou várias relações sociais fundamentais. Desta maneira, as formas institucionais asseguram o aparecimento de formas sociais compatíveis com o modo de produção dominante. 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).

Villeval (1995) compara as várias abordagens institucionalistas, questionando a possibilidade de formular uma única Teoria das Instituições. Ao concluir pela impossibilidade de unificação, reitera que os vários programas de pesquisa institucionalista rumam para uma linha de confluência. Agrupa tais linhas em seis, a saber: o Antigo Institucionalismo Norte-Americano, os Neo-Institucionalistas, a Nova Economia Institucional, a Nova Economia Industrial, os Austríacos e a Teoria da Regulação. Da comparação entre os referidos grupos fica claro que existe um diálogo mais próximo entre a Teoria da Regulação e 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, a Teoria da Regulação e o Antigo Institucionalismo repousam “em uma filosofia pragmatista, uma perspectiva holista, histórica e evolucionista” (*op. cit.*, p. 487). Além do possível e necessário diálogo dos regulacionistas com os institucionalistas heterodoxos, há também um campo de pesquisa comum à Economia das Convenções. Isto porque a forma como emergem as convenções pode desenvolver reflexões conjuntas sobre princípios de ação, estratégias das instituições e a ênfase em instituições informais, que são muito pouco estudadas pelos regulacionistas.

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, em *Vers une théorie originale des institutions économiques?* (apud Boyer et Saillard, 1995, p. 530), aponta a necessidade de um aprofundamento teórico nesta linha de pesquisa, donde “uma análise de tempo real da crise atual pleiteia uma contribuição mais firme à teoria da dinâmica das instituições econômicas”. Enquanto no fordismo havia a preocupação com a precisa codificação da relação salarial, nos anos 90, a preocupação deslocou-se para as finanças, pois são elas que governam a dinâmica das “novas” formas institucionais. O “novo” a ser analisado exige a incorporação dos aspectos financeiros (integrados) às inovações tecnológicas. Esse aspecto sugere uma crescente proximidade teórica da regulação com a abordagem pós-keynesiana. Outra vertente exploratória da Teoria da Regulação é avançar na formulação do conceito de “sistema social de produção”, proposto por Boyer e Hollingsworth (1997), que estabeleceram novas relações centradas no conceito de *embedded institutions*.

4.2 As instituições e os evolucionários

O recente revigoração 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 (1993) 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, definindo-as como soluções particulares de jogos com “equilíbrio múltiplo de Nash”. Para esses estudiosos, cujos estudos avançaram ao longo dos últimos quinze 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 referir-se ao que os teóricos da evolução cultural chamam de “cultura”, ou

aos aspectos da cultura que afetam a ação humana e organizacional. Sob esta 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. Esta visão de instituições está viva e bem viva na moderna sociologia” (Nelson, 1995, p. 80). A NEI adota uma definição próxima à Teoria dos Jogos, tendo Douglass North (1991) 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). 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. Neste sentido, “o termo ‘instituição’ refere-se a estruturas particulares e corpos de lei como o GATT, que define um tipo de ordem pública” (Nelson, 1995, p. 81).

A definição de instituição gera inquietação, tanto pela sua amplitude e abrangência na formulação dos “velhos” institucionalistas quanto pela sua interpretação como “equilíbrio de um jogo”. Daí a sugestão de defini-la como “resultado de um processo evolucionário” (Nelson, 1995, p. 81). Ou seja, a instituição só tem sentido em um processo evolucionário, porque a enorme diversidade de coisas que se abrigam sob tal designação exige referência a uma “teoria de evolução institucional”¹⁹ de forma a constituir um “processo” de maneira plural, já que diferentes formas de instituição evoluem de maneiras diferentes (Nelson, 1995, p. 82). O avanço dramático das nações industrializadas e o enorme progresso daí decorrente são reconhecidamente atribuídos ao desenvolvimento das novas tecnologias, mas é inegável que as “estruturas institucionais” tornaram-nas capazes de operar de maneira economicamente eficaz. 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. Neste 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 ha-

ver forças que param ou fazem rodar para certas direções a evolução institucional” (Nelson, 1995, p. 83). Como o termo instituição é definido de forma 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 em compreender um conjunto de processos tão complexos, como o do crescimento econômico.

O pensamento evolucionário munuiu o institucionalismo de poderoso instrumental teórico e analítico à compreensão do complexo processo de mudança tecnológica, que tem nas instituições um importante, mas não decisivo, fator de sustentação. Para Nelson (1995), a importância do processo de mudança tecnológica e institucional exige uma forma de teorização diferente da realizada pela abordagem tradicional. A maioria dos economistas tem dificuldade em teorizar em situações econômicas que envolvam elementos de novidade — como o avanço tecnológico e as novas formas de ação dele decorrentes. Para esses economistas, “pensar fora do equilíbrio” deixa de ser objeto de elaboração de teoria, implicando o abandono da “elegância” nos modelos de equilíbrio geral, designando qualquer teoria que não parta de seus cânones como uma espécie de não-teoria.

Sugere, desde a obra conjunta com Winter, 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 sensível com os detalhes; outra, bem diferente, é teorizar (*op. cit.*, p. 49). A diferença entre ambas as concepções não se manifesta na oposição entre não-fazer e fazer teoria, mas em fazer dois tipos de teoria. Para os evolucionários, a linguagem do desenvolvimento ou da evolução não acredita que as noções de “otimização” e “equilíbrio” possam explicar convenientemente os fenômenos, uma vez que o processo de evolução é, por definição, fortemente *path dependent* e não comporta uma única situação de equilíbrio. Daí o seu caráter não-ortodoxo.

As teorias evolucionárias do desenvolvimento econômico contêm pelo menos três componentes: *path dependence*, retornos crescentes dinâmicos e a interação entre ambos. Nesses modelos, as firmas, no longo prazo, sobrevivem influenciadas por eventos randômicos, que provocam especialização em tipos particulares de tecnologias, também resultantes de eventos ran-

dômicos preliminares. Portanto, as opções tecnológicas desenvolvidas pelas firmas são também frutos de opções relativamente aleatórias, decididas em períodos anteriores.

Em todas as teorias evolucionárias de mudança econômica as inovações assumem o papel de “porta de entrada” das mutações e elemento desencadeador de mudanças, explicitando seu caráter neo-schumpeteriano. Além disso, o “processo evolucionário” deve contemplar certas noções inexistentes nas teorias de mudanças de caráter determinístico, tais como a presença de elementos randômicos, de elementos sistêmicos e de elementos inerciais, que introduzem no sistema a possibilidade de mudanças permanentes, e conseqüente “adaptação” dos mais hábeis ao referido processo.

Neste sentido, há, para os evolucionários, forte inter-relação entre desenvolvimento, crescimento, inovação tecnológica e aparato institucional, evidenciando que tais conceitos não podem ser compreendidos isoladamente. Se para eles, de um lado, as instituições não se constituem em unidade central de análise — como o fazem as abordagens institucionalistas —, de outro, são elementos indissociáveis do processo dinâmico de crescimento e mudança tecnológica. Tal vinculação permite a conformação de uma “trajetória natural” (Nelson e Winter) ou “paradigma tecnológico” (Dosi) ou ainda “paradigma tecno-econômico” (Freeman-Perez).²⁰ 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, explicitando o caráter diferenciado e histórico dos vários padrões de desenvolvimento.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O que se procurou demonstrar neste texto é que há um rico campo de pesquisa em economia institucional, o qual deve ser comparado a partir do próprio conceito de instituição, que assume diferentes matizes. Apesar da existência de divergências entre as abordagens — tais como a maior ou menor ênfase no processo de mudança, na crítica ao pensamento neoclássico e na importância do processo histórico —, parece que o traço mais caracterís-

tico da diferenciação entre as respectivas escolas é a importância do conflito, como algo inerente à atividade humana. Neste sentido, o Antigo Institucionalismo Norte-Americano, os Neo-Institucionalistas e os regulacionistas dão mais importância a esse aspecto do que os evolucionários e a Nova Economia Institucional. Estes últimos enfatizam mais diretamente o papel das firmas e organizações no processo de atividade econômica.

No que diz respeito à possibilidade de se estabelecer certa unificação entre as abordagens institucionalistas aqui discutidas, observa-se que tal meta dificilmente poderá ser alcançada. O campo analítico Neo-Institucionalista é o que mais se aproxima do ideário do antigo ou velho institucionalismo de Veblen, e vem estabelecendo crescentes vínculos com o pensamento evolucionário de Nelson, apesar de não demonstrar grandes avanços no sentido da constituição de um corpo teórico próprio. Já os avanços teóricos obtidos no campo de pesquisa da NEI, se, de um lado, distanciam essa abordagem das proposições originárias do Antigo Institucionalismo, de outro, constituem um fértil campo teórico, com amplas e promissoras aplicações no âmbito da teoria da firma e das organizações econômicas. Por sua vez, os regulacionistas parecem estar mais voltados à incorporação do processo de mudança, que afetou irreversivelmente as formas institucionais vigentes no fordismo, o que, no plano teórico, aproximou-os dos neo-schumpeterianos, principalmente no que tange ao aprofundamento do conceito de “sistema nacional de inovação” e suas variantes. Além disso, a ênfase na necessidade de incorporação dos aspectos financeiros, que impõe um certo padrão de “violência da moeda”, aponta para uma convergência dos regulacionistas com os aportes pós-keynesianos. Entretanto, tal aspecto também revela que a referida escola pouco avançou no tratamento microeconômico das firmas. Já a contribuição neo-schumpeteriana providenciou tanto uma teoria da mudança e inovação tecnológica quanto uma nova teoria microeconômica da firma, estabelecendo amplas referências com o ambiente institucional. Este fato explicitou uma importante e decisiva fonte de interação com as modernas versões institucionalistas, de tal forma que concebê-las sem incorporar referências aos atuais avanços do pensamento evolucionário é esvaziá-las de novos aportes teóricos.

Tais constatações, longe de tencionar esgotar esta discussão, apenas reiteram que a diversidade e a variedade de abordagens institucionalistas cons-

tituem não uma ausência de objetivo teórico, mas sua própria fonte de riqueza, que não necessariamente elegerá, no presente, a supremacia de uma única teoria econômica das instituições.

NOTAS

1. Hodgson (1998a, p. 168) afirma: “The core ideas of institutionalism concern institutions, habits, rules, and their evolution. However, institutionalism do not attempt to build a single, general model on the basis of those ideas. Instead, these ideas facilitate a strong impetus toward specific and historically located approaches to analysis. (...) The institutionalist approach moves from general ideas concerning human agency, institutions, and the evolutionary nature of economic processes to specific ideas and theories, related to specific economic institutions or types of economy. Accordingly, there are multiple levels, and types, of analysis. Nevertheless, the different levels must be linked together. A crucial point here is that the concepts of habit and of an institution help to provide the link between the specific and the general.”
2. A idéia de que rotinas nas firmas agem como genes foi desenvolvida por Nelson e Winter (1982). Apesar de não se auto-referenciarem como institucionalistas, os evolucionários analiticamente compatibilizam-se mais com o “velho” institucionalismo do que com o “novo” (Hodgson, 1993, p. 17).
3. 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): “(...) all have an interest in topics that are institutionalist in substance and have no particular interest in contributing to the neoclassical paradigm. Some are specialists in particular areas of study, such as evolutionary analysis, organisation theory, and technology. These subjects require, as they see it, modes and methods of analysis often quite different from, though not necessarily totally in conflict with, neoclassical approaches to their subject. These modes and methods of analysis are more congruent with those of the US institutionalists, although they sometimes use tools and concepts originally developed by neoclassicists, such as transaction costs.”
4. Para Samuels (1995, p. 575), há no pensamento institucionalista “(...) objection to the mechanistic quest by neoclassicists for static determinate optimum equilibrium results. For the institutionalists the economic system not only comprises more than the market, it is an ongoing cultural process with elements which coevolve through complex cumulative processes of cumulative causation”.
5. Para Samuels (1995, p. 570), “[s]ome institutionalists consider their approach to be mutually exclusive with neoclassicism, whereas others, including this writer, consider institutionalism and neoclassicism to be supplementary. Some institutionalists consider their approach to be mutually exclusive with Marxism, whereas others, including this writer, consider institutionalism and Marxism as having significant areas of overlap. There has been considerable diversity within institutional economics. Such heterogeneity is not pathological. It is a sign of richness and ferment”.

6. Uma discussão mais detalhada desses pontos sugeridos em Samuels (1995) é realizada em Conceição (2000 e 2000a).
7. Para Williamson (1991a, p. 17), os estudos que tratam de forma mais direta ou indireta da NEI são os de “Alchian & Demsetz (1972, 1973), Arrow (1969, 1974), Davis & North (1971), Doeringer & Piore (1971), Kornai (1971), Nelson & Winter (1973) e Ward (1971), e Williamson (1971, 1973)”.
8. Williamson (1991a, p. 17) observa que: “[l]os puntos comunes que vinculan estos diversos estudios son: (1) un consenso evolutivo en cuanto a que la microteoría convencional, tan útil y poderosa para muchos propósitos, opera en un nivel de abstracción demasiado alto para permitir que muchos fenómenos microeconómicos importantes se aborden de manera expedita; (2) una sensación de que el estudio de las ‘transacciones’, que ocupó la atención de los institucionalistas de la profesión hace alrededor de 40 años, es en realidad un punto fundamental y merece renovada atención. Sin embargo, a diferencia de los institucionalistas de antaño, el grupo actual se inclina hacia el eclecticismo. Los nuevos economistas institucionales recurren a la microteoría y, en su mayoría, consideran lo que hacen más como un complemento que un sustituto del análisis convencional”.
9. Geoffrey Hodgson (1998a) questiona esta paternidade, afirmando que quem primeiro utilizou o termo custo de transação não foi Commons, nem Coase, mas Veblen, em texto de 1904.
10. A abordagem de Williamson 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, descurando-se da organização interna. Sob essa ótica, o “exterior” é visto em termos de medidas de mercado, como concentração, barreiras à entrada e demanda excessiva. Já a distribuição de transações entre empresa e mercado, que se constitui em um ponto fundamental à NEI, é considerada como dada e, portanto, exógena no modelo da superada tradição.
11. Para Williamson (1991a, p. 24), “(...) será de provecho prestar atención a la organización interna al intentar estudiar la conducta y el desempeño de las organizaciones de cuasimercado y de las que no concurren a un mercado (las no lucrativas, tales como hospitales, universidades, fundaciones, etc., y las oficinas gubernamentales). Según la opinión general, el paradigma convencional há tenido poca utilidad para evaluar este tipo de organizaciones. El análisis de la organización interna promete tener una mayor aplicación para el estudio de las instituciones que no pertenecen a un mercado”.
12. Racionalidade limitada é um princípio definido por Herbert Simon, a partir do reconhecimento do limite da capacidade da mente humana em lidar com a formulação e resolução de problemas complexos em face da realidade. Em função de limites tanto “neurofisiológicos” quanto de linguagem, torna-se por demais onerosa a adaptação às sucessivas eventualidades futuras não previsíveis. Por esta razão, os contratos de longo prazo precisam se antecipar aos referidos limites por meio de uma organização interna tal que permita à firma adaptar-se às incertezas, mediante processos administrativos de

- forma seqüencial. Assim, em vez de antecipar todas as circunstâncias possíveis (contrato 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.
13. 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, descrito na forma de buscar ou perseguir o auto-interesse com 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.
 14. Há uma variedade de estudos que tratam do oportunismo, que é expresso de modo incompleto no campo da microeconomia, 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. Ao contrário das suposições convencionais, o oportunismo assume uma variedade de formas e tem papel central em sua análise de mercados e hierarquias.
 15. Alguns conceitos derivados da NEI têm extrapolado os limites estritamente econômicos. Fala-se inclusive em uma “nova sociologia econômica”, oriunda da teoria das organizações. Por exemplo, as diferentes formas de “organização capitalista” seriam resultantes de diferentes estruturas hierárquicas de custos, já que, dentre todas as formas factíveis de organização, dificilmente se encontrarão custos idênticos. Os conceitos de oligarquia, burocracias, adaptação, política, *embeddedness* e *network* exercem efeitos sobre a conformação institucional. Tal visão é bastante diferente daquela dos antigos institucionalistas, em que o conflito, e não a busca de eficiência e racionalidade, é o elemento central da análise. Ambas, porém, reconhecem a importância dos diferentes ambientes institucionais e dos aspectos culturais. Granovetter observa que as economias dos custos de transação e de *embeddedness* são complementares em muitos aspectos, embora ele próprio julgue conveniente maiores aprofundamentos teóricos (Williamson, 1995, p. 22).
 16. Há, para Aglietta (1976, p. vii), a proeminência da moeda perante as demais instituições: “Les institutions sociales, dont la plus fondamentale est la monnaie, expriment l’ambivalence d’un ordre fondé sur des séparations. Elles sont à la fois les produits du conflit social et en normalisent les terms.”
 17. Ainda segundo Aglietta (1976, p. viii): “Les luttes qu’engendrent la production et débordent le champ limité de la normalisation partielle opérée par chaque institution sociale établie. La régulation est donc toujours doublement inachevée: d’abord parce que le dynamisme des rapports privés contourne le champ des conventions établies, fait resurgir l’affrontement économique direct et provoque une transformation des institutions, ensuite parce que les institutions régulatrices ne sont porteuses que de cohérences locales. (...) Le capitalisme doit donc être saisi comme une nébuleuse de formes structu-

relles, qui est globalement métastable. L'État est en quelque sorte l'expression politique de cet inachèvement de la régulation sociale. La logique étatique est celle de l'institutionnalisation."

18. 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".
19. Nelson (1995, p. 82) afirma que: "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."
20. Quando uma indústria se estabelece, ocorre não apenas o desenvolvimento técnico e de produtos, mas novos padrões de interação entre firmas, clientes e fornecedores. Estas relações tornam-se incorporadas (*embedded*) nas relações sociais, conforme 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).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIETTA, M. (1976) *Régulation et crises du capitalisme: l'expérience des États-Unis*. Paris: Calmann-Lévy.
- BOYER, R. (1988) "Technical change and the theory of 'regulation'". In: G. Dosi *et al.* (eds.), *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter Publishers, p. 67-94.
- _____ (1990) *A teoria da regulação: uma análise crítica*. São Paulo: Nobel.
- _____ (1993) "Labour institutions and economic growth: a survey and a 'regulationist' approach". *Labour* 7, n. 1, p. 25-72.
- _____, SAILLARD, Y. (1995) *Theorie de la régulation: l'état des savoirs*. Paris: La Découverte.
- _____, HOLLINGSWORTH, J. R. (1997) "How and why do social systems of production change?". In: H. Hollingsworth, J. Rogers e R. Boyer, *Contemporary Capitalism: the embeddedness of institutions*. Nova York: Cambridge University Press, p. 189-195.
- COASE, R. H. (1993) "1991 Nobel Lecture: the institutional structure of production". In: O. E. Williamson e S. G. Winter, *The Nature of the Firm: origins, evolution, and development*. Nova York: Oxford University Press. 1. ed., 1937.
- COMMONS, J. R. (1934) *Institutional Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. (2000) *Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista*. Tese de doutoramento em Economia. Porto Alegre: PPGE/UFRGS. Mimeo.

- _____ (2000a) *As abordagens institucionalistas em busca da constituição de seu núcleo teórico*. Seminário “A situação atual da microeconomia: uma perspectiva metodológica”. Programa de Doutorado em Desenvolvimento Econômico, UFPR, Curitiba, 16-17 out. (Anais).
- DOSI, G. (1995) “Hierarquies, markets and power: some foundational issues on the nature of contemporary economic organizations”. *Industrial and Corporate Change*, v. 4, n. 1, p. 1-20.
- _____, ORSENIGO, L. (1988) “Coordination and transformation: on overview of structures, behaviours and change in evolutionary environments”. In: G. Dosi *et al.* (eds.), *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter Publishers.
- DUGGER, W. (1988) “Radical institutionalism: basic concepts”. *Review of Radical Political Economics*, v. 20, n. 1, p. 1-20.
- _____ (1990) “The new institutionalism: new but not institutionalist”. *Journal of Economic Issues*, v. 24, n. 2, jun, p. 423-431.
- FERRARI FILHO, F., CONCEIÇÃO, O. A. C. (2001) *A noção de incerteza nos pós-keynesianos e institucionalistas: uma conciliação possível?* VI Encontro Nacional da Sociedade Brasileira de Economia Política. São Paulo, 14-15 jun. Anais (CD).
- GORDON, W. (1980) *Institutional Economics: the changing system*. Austin: University of Texas Press.
- GRANOVETTER, M. (1985) “Economic action and social structure: the problem of embeddedness”. *American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, nov, p. 481-510.
- HODGSON, G. M. (1993). “Institutional economics: surveying the ‘old’ and the ‘new’”. *Metroeconomica*, v. 44, n. 1, p. 1-28.
- _____ (1998a) “The approach of institutional economics”. *Journal of Economic Literature*, v. 36, mar, p. 166-192.
- _____ (1998b) “On the evolution of Thorstein Veblen’s evolutionary economics”. *Cambridge Journal of Economics*, v. 22, p. 415-431.
- _____ (1998c). “Introduction”. *Cambridge Journal of Economics*, v. 22, p. 397-401.
- _____ (2000) *The Hidden Persuaders: institutions and choice in economic theory*. Seminário “A situação atual da microeconomia: uma perspectiva metodológica”. Programa de Doutorado em Desenvolvimento Econômico, UFPR, Curitiba, 16-17 out. (Anais).
- MARSHALL, R. (1993) “Commons, Veblen, and other economists: remarks upon receipt of the Veblen-Commons award”. *Journal of Economic Issues*, v. 26, n. 2, jun, p. 301-322.
- MITCHELL, W. C. (1984) *Os ciclos econômicos e suas causas*. São Paulo: Abril Cultural (Os Economistas). 1. ed., 1941.
- MYRDAL, G. (1984) *Aspectos políticos da teoria econômica*. São Paulo: Abril Cultural (Os Economistas). 1. ed., 1953.
- NELSON, R., WINTER, S. G. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

- _____ (1995) "Recent evolutionary theorizing about economic change". *Journal of Economic Literature*, 33, mar, p. 48-90.
- NORTH, D. C. (1991) "Institutions". *Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 1, Winter, p. 97-112.
- _____ (1994) "Economic performance through time". *The American Economic Review*, v. 84, n. 3, jun, p. 359-68.
- PITELIS, C. (1998) "Transaction costs and the historical evolution of the capitalist firm". *Journal of Economic Issues*, v. 32, n. 4, dez., p. 999-1.017.
- SAMUELS, W. J. (1995) "The present state of institutional economics". *Cambridge Journal of Economics*, v. 19, p. 569-590.
- VEBLEN, T. (1998) "Why is economics not an evolutionary science?". *Cambridge Journal of Economics*, v. 22, p. 403-414. 1. ed., 1898.
- _____ (1983) *A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições*. São Paulo: Abril Cultural (Os Economistas). 1. ed., 1899.
- VEBLEN, T. (1919) *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*. Nova York: Huebsch.
- VILLEVAL, M.-C. (1995) "Une théorie économique des institutions". In: R. Boyer e Y. Saillard, *Théorie de la Régulation: l'état des savoirs*. Paris: La Découverte.
- WILLIAMSON, O. E. (1991a) *Mercados y hierarquias: su análisis y sus implicaciones anti-trust*. Fondo de Cultura.
- _____ (1991b) "Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives". *Administrative Science Quarterly*, v. 36, p. 269-296.
- _____ (1995) "Hierarquias, markets and power in the economy: an economic perspective". *Industrial and Corporate Change*, v. 4, n. 1, p. 21-49.
- ZYSMAN, J. (1994). "How institutions create historically rooted trajectories of growth". *Industrial and Corporate Change*, v. 3, n. 1, p. 243-283.