

# LIMITES E POSSIBILIDADES DAS TEORIAS INSTITUCIONALISTAS DE CRESCIMENTO: UMA COMPARAÇÃO DAS ABORDAGENS DE MATTHEWS E ZYSMAN

Octavio A. C. Conceição \*

O conceito de **instituição** como um conjunto de regras, normas, hábitos e sua evolução (Nelson, 1995; North, 1990; e Hodgson, 1993a) só tem sentido dentro de diferentes contextos, os quais viabilizam, em função de suas raízes históricas e estruturais, distintas trajetórias de crescimento econômico. Por esta razão instituição e crescimento econômico são conceitos umbilicalmente vinculados. Entretanto, qual a relação entre eles? A resposta dessas questões envolve uma discussão a respeito do conceito, da forma, e do tratamento teórico dispensado às instituições, que varia conforme o modelo de crescimento econômico adotado, evidenciando diferenças inconciliáveis entre as respectivas escolas de pensamento econômico.

É consenso entre os vários autores de diferentes escolas que a questão central no campo das Teorias de Crescimento Econômico é a mudança tecnológica (Verspagen, 1995). A tradição neoclássica desenvolveu-se a partir da contribuição de Solow (1956), que tinha tal processo como dado, originando os modelos de crescimento exógeno. Os novos clássicos endogenizaram o processo de mudança tecnológica criando novos desdobramentos que permitiram avanços teóricos à questão do crescimento. Entretanto, esbarraram teleologicamente na convergência ao equilíbrio, que mascara a real dimensão do processo de crescimento (Verceli, Nelson e Winter, Boyer), que, por natureza, é instável, sujeito ao processo de *destruição criadora*, e sem qualquer compromisso com equilíbrio e *steady state*.

Tais ponderações recolocam a devida importância em questões que nunca deveriam ter sido esquecidas. A fase que ora está-se atravessando constitui-se em um processo de

---

\* Economista da Fundação de Economia e Estatística (FEE/RS), Professor Adjunto do DCE/UFRGS. Esse artigo faz parte de um projeto de pesquisa que contou apoio financeiro da FAPERS/RS. E-mail: octavio@fee.tche.br

rupturas e reconstruções, características da transição de um *velho* para um *novo* processo de crescimento, que apesar de sempre apresentar quantitativamente um incremento na relação produto-capital, ou aumento da acumulação de capital *per capita* superior ao crescimento populacional, ou ainda crescimento da produtividade do capital em relação ao aumento da população, reveste-se, de país para país, e de região para região, de características bastante distintas e, às vezes, sequer comparáveis. É disto que se ocupa a moderna tradição institucionalista: a história importa, as formas de crescimento capitalistas são diferentes e múltiplas, o processo de crescimento é contínuo e tem raízes históricas profundas. Por esta razão, pensar-se *instituições* implica também pensar *mudanças*, uma vez que a viabilização das mesmas é impossível sem um adequado e compatível aparato institucional e social.

A abordagem evolucionária explicita que as perspectivas analíticas que adota partem de duas ênfases: a primeira é que desenvolvimento é um processo multifacetado, o que exige como contrapartida a investigação das condições que permitem seu avanço e sua auto-sustentação; a segunda é que é de fundamental importância para o respectivo processo a mudança tecnológica, as características e comportamentos das firmas e as instituições, as quais em conjunto moldam padrões específicos de desenvolvimento. Tal assertiva, apesar de parecer óbvia, reflete um novo e alternativo enfoque na interpretação do processo de desenvolvimento econômico, originando novos enfoques neste campo de conhecimento:

*“Until recently, technologies, firms and institutions had all three been strikingly absent from the core of the economists’ explanation of growth patterns. (Development theories followed a somewhat different course but in so far as they relied on the analytic apparatus of the economist, they, too, often referred back to variants of the standard growth model – in a shorthand, of the Solow-type.) On the contrary, (...) the interpretation of growth and development requires a detailed understanding of how technological innovations are generated and diffused; of the incentives structure facing economic actors; of the internal organization, competences and strategies of business firms; of the institutions in which agents are embedded and which constrain and guide both microeconomic coordination and change.”* (Dosi, Freeman e Fabiani, 1994, p. 2).

A perspectiva evolucionária, ao mesmo tempo em que se opõe à visão dominante no *mainstream*, traz à tona importantes elementos para reflexão que incorporam mudança tecnológica, estratégia das firmas e instituições à noção do referido processo. Isto revela também a necessidade em se incorporar à discussão teórica sobre o processo de crescimento e desenvolvimento econômico a contribuição das várias escolas institucionalistas.

Com isso quer-se afirmar que a ênfase dada pelo *mainstream*, ao processo de mudança econômica em toda sua dimensão - tanto macro, quanto microeconômicas -, é minimizada, subdimensionada e, em alguns casos, desconsiderada. Isso revela que há no plano teórico uma permanente tensão entre duas abordagens: de um lado, estão os que vêem o mundo real como resultante de um processo permanente de mudança e desenvolvimento e, de outro lado, os que contemplam as proposições lógicas das teorias de crescimento de equilíbrio de *steady state* (Kregel, 1990, p.524).

Para Douglass C. North, o fundamental no campo do desenvolvimento econômico é buscar a formulação de uma ainda inexistente **Teoria da Dinâmica Econômica**. E esta reside fundamentalmente na compreensão e sistematização do processo de mudança. Em suas palavras:

*“A theory of economic dynamics is also crucial for the field of economic development. There is no mystery why the field of development has failed to develop during the five decades since the end of World War II. Neoclassical theory is simply an inappropriate tool to analyze and prescribe policies that will induce development. It is concerned with the operation of markets, not with how markets develop. How can one prescribe policies when one doesn’t understand how economies develop?” (North, 1994, p.359).*

Tal tarefa pressupõe uma nítida distinção entre dois processos que o *mainstream* supõe idênticos, como a antiga diferença entre crescimento e desenvolvimento. A pergunta que se poderia fazer é: a que se deve esta omissão? Quais razões levam-no a desconsiderar fatores relevantes acerca da natureza do processo de crescimento? Estas respostas serão encontradas no método subjacente a tais abordagens — porque centrado no equilíbrio estático e no ajuste às condições dadas —, onde a priorização de fatores quantitativos deixa descobertos fatores qualitativos essenciais à compreensão do processo de mudança e crescimento econômico. É o caso da busca de conhecimento em novos produtos e processos, da noção de inovação tecnológica, do caráter organizacional e evolucionário da firma, das novas técnicas e processos de trabalho, do papel do meio ambiente institucional ao crescimento, etc. Vários autores, dentre eles Boyer (1993), Dosi (1988), Freeman e Perez (1988), têm, em vários de seus trabalhos, enfatizado a insuficiência dos modelos neoclássicos de crescimento em tratar e captar, com a devida amplitude, a abrangência e dinâmica de tal processo. Com isso, fica

evidente, mais uma vez, a necessidade de construir-se uma teoria da dinâmica do crescimento e da mudança<sup>1</sup>, fato este suprimido ou subestimado pelo *mainstream*.

A nosso ver, a superação dessa insuficiência analítica deverá preocupar-se com a inclusão teórica do reconhecimento da importância às instituições na formação dos diferentes padrões de desenvolvimento econômico. Em outros termos, desenvolvimento econômico é também sinônimo da configuração das instituições<sup>2</sup> que lhe dão sustentabilidade. Daí a importância das abordagens institucionalistas na compreensão do processo de desenvolvimento e das mudanças decorrentes.

Sob uma perspectiva evolucionária é igualmente decisiva a importância do processo de inovação tecnológica, da busca de conhecimento vinculado à mudança tecnológica e o do reconhecimento do papel das organizações – associadas principalmente à visão Chandleriana<sup>3</sup>. Para Dosi, Freeman e Fabiani (1994, p. 5):

---

<sup>1</sup> Conforme Boyer (1993, p. 29): “ (...) *economic theory should consider simultaneously the process of technical change and the dynamic efficiency of labour market institutions. This seems a clear requisite perceived from a brief survey of both growth and development theories and might be one basic weakness of the so-called new endogenous growth theories. (...) Modern growth research emerges from the paradoxical conclusion of the first Keynesian models (Harrod, 1939): the very dynamics of the multiplier and the accelerator imply the existence of a steady but unstable growth rate, since any deviation from this path would be explosive and still would not converge toward full employment. (...) Until now, these developments have been embedded into static or at least temporary equilibrium models, with few attempts to deal with their impact upon labour mobility, growth, technical change and so on. Nevertheless, this apparent novelty for core economic theory had long been recognized as being of special importance for development economics*”.

<sup>2</sup> Uma definição bastante aceita de instituição é a proposta por Douglas North, que afirma que: “*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.360, 359). Uma discussão mais aprofundada dos conceitos de instituição é feita em Conceição (2002).

<sup>3</sup> Segundo Dosi, Freeman e Fabiani (1994, p. 4): “*The role of corporate organizations is no less controversial. Were one to literally believe the story presented by ‘old’ – and also ‘new’- growth theories, one would be inclined to think that the specificities of firms’ structures and strategies are just epiphenomena – ‘veils’ covering the fundamental determinants of growth as revealed by equilibrium functions of production. Of course, the story that business historians and also a few microeconomists tell is quite at odds with this account. For example, the classic Chandlerian account of the rise of modern multidivisional corporation (Chandler, 1990) is in fact a business-centered interpretation of the reasons why one country – the USA – happened for a period to forge ahead in terms of income generating abilities. Many advances and qualifications may have been added to the Chandlerian view. Still, it seems quite misleading to attempt to explain growth processes and international growth differentials while neglecting the information and incentive structure associated with particular forms of organizational governance – as emphasized from different angles by M. Aoki, J. Stiglitz and O. Williamson, among others – or neglecting the specificities of problem-solving competences, highlighted in the evolutionary literature.*” Os autores sugerem nesta passagem uma permanente tensão entre ‘*organization-free*’ models e ‘*organization-embedded*’ explanations dentro dos diferentes padrões de desenvolvimento, como se verá adiante.

*“The role of institutions is the last – and enormously complex – topic. It is probably where economic theory (in both neoclassical and evolutionary modes) is at its weakest. Many historians – as well as sociologists, political scientists, economic anthropologists – would put a good part of explanatory burden of ‘why growth and development patterns differ’ on the particular forms of ‘embeddedness’ of economic behaviors into broader networks of social interactions and institutions (on the notion of embeddedness, see Granovetter (1985); on the general point cf. Zysman’s article in this volume). Conversely the inclination of mainstream economics would be to claim that if institutions matter at all, their effect would simply show up in the parametrizations of some functionally invariant model they propose.”*

Para esses autores os economistas evolucionários vão mais além e propõem uma teoria apreciativa, reconhecendo o estágio altamente rudimentar de quaisquer tentativas teóricas em se formalizar e modelar as instituições. A ênfase desses estudos, como o de Zysman e Nelson, têm sido na explicação dos arranjos institucionais específicos e na importância do processo histórico na seleção de trajetórias de desenvolvimento particulares, como será visto no final desse artigo (*op. cit.*, p. 5).

## A IMPORTÂNCIA DA MUDANÇA TECNOLÓGICA

O ressurgimento, nos anos 80, do interesse dos economistas pelo processo de mudança tecnológica é uma volta às origens, uma vez que tal discussão foi abandonada nas últimas duas décadas. Para Nelson (1987, p. 2): “[t]he great classical economists were quite aware of the industrial revolution going on around them and technical advance, at least in manufacturing, played an important role in their analysis”. Tanto a primeira parte de “A Riqueza das Nações”<sup>4</sup>, quanto a análise de Marx da “dinâmica capitalista” têm a *technical change* como elemento central de análise. Para ambos, tal processo é resultante da concorrência ou da competição. Da mesma forma, Marshall, ao discutir retornos crescentes, confere à mudança tecnológica papel central no crescimento industrial.

Entretanto, durante a primeira metade do século XX a preocupação com a questão tecnológica saiu de cena, sendo substituída, na maioria dos autores – com honrosas exceções como Schumpeter, por exemplo – por preocupações com o *steady state* no longo prazo, com a

---

<sup>4</sup> Neste trabalho A. Smith tem uma preocupação bastante grande com questões que hoje estão mais propriamente no campo da mudança técnica e do crescimento econômico. Há também importante discussão sobre o papel da ciência na mudança técnica e do *learning by doing* (Nelson, 1987, p. 2).

estabilidade do equilíbrio, etc. Isto é, substituiu-se o essencial pelo acessório, fragilizando o debate.

O renascimento do interesse teórico pela questão da mudança tecnológica se dá a partir de meados da década de 50<sup>5</sup>. Mais tarde, estudos como os de Leontief, dando conta que os Estados Unidos não necessariamente seriam exportadores de bens intensivos em capital (paradoxo de Leontief), publicado em 1966 no *key article* “*Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined*” revigorou ainda mais o interesse pelo avanço técnico.

## TEORIAS INSTITUCIONALISTAS DE CRESCIMENTO

A moderna abordagem institucionalista tem contemplado em alguma medida alguma teorização sobre tão complexo tema, e os institucionalistas tem avançado em alguns pontos neste sentido. Seus avanços, bem como seus limites, ocuparão este item. Houve, nas últimas décadas, um revigoramento de estudos centrados nas instituições, consolidando o campo de pesquisa institucionalista (Hodgson, 1993; Samuels, 1995; Nelson, 1995; Matthews, 1986, etc.). Em função destes avanços algumas constatações se permite que sejam feitas. Matthews (1986, p. 903) afirma: “... *the economics of institutions has become one of the liveliest areas of our discipline. (...) [And a] body of thinking has evolved based on two propositions: (i) institutions do matter, (ii) the determinants of institutions are susceptible to analysis by the*

---

<sup>5</sup> Tres frentes foram decisivas para a consolidação desta linha de pesquisa. A primeira foi a contribuição dada pelo *National Bureau of Economic Research* e pelo *Committee on Economic Development*, que viabilizou a realização de estudos empíricos sobre mudança tecnológica de longo prazo nos Estados Unidos. O reconhecimento da importância do progresso técnico pela ortodoxia foi desencadeado a partir da contribuição de Solow em seu artigo *Technical Change and the Aggregate Production Function*, que frutificou em vários trabalhos centrados na incorporação do avanço técnico na função de produção. A Segunda fonte de interesse surgiu a partir da obra de Schumpeter “*Capitalismo, Socialismo e Democracia*”, onde o autor requalifica o enfoque da competição, a qual, ao invés de centrar-se em um contexto microeconômico estático, direciona-se para uma visão dinâmica. Ou seja, o avanço técnico, enquanto principal arma da competição, induz à inovações que, em termos sociais, é gera efeitos muito mais amplos do que a mera redução de custos marginais, como apregoa a ortodoxia. Muitos economistas seguiram esta corrente gerando inúmeros estudos empíricos na área de teoria da firma e organização industrial. A terceira fonte de interesse refere-se ao retorno de recursos públicos gastos em P&D. Griliches (1958) estudou tal caso na agricultura, outros na saúde, nos gastos militares, etc. A tese central desta abordagem é que o conhecimento científico básico é, ou deveria ser, um “bem público”(tal qual a noção de não-rival), que exerce *spillover* sobre as demais atividades. Alguns destes modelos demonstram que incentivos a lucros privados levam à subinvestimento em P&D; outros demonstram que a competição de mercado leva a sobreinvestimento e alocação ineficiente de P&D. Em suma, questionam a validade dos teoremas de bem estar social em mercados competitivos com alocação ótima e demonstram que há espaço para frutíferos investimentos públicos em P&D. Vide Nelson (1987, p. 5).

*tools of economic theory*". Portanto, há que se buscar interpretar que ferramentas são estas na compreensão de tão complexo fenômeno. Para tanto, discutiremos duas abordagens institucionalistas, mas de naturezas diferentes: a primeira, representada pelo próprio Matthews, é próxima à Nova Economia Institucional (NEI); e a segunda é a análise de Zysman (1994), de inclinação evolucionária, que se preocupa em desenvolver uma teorização sobre como as instituições criam "trajetórias de crescimento historicamente enraizadas". Saliente-se que essa última abordagem, pelo seu caráter neo-schumpeteriano, dá ênfase aos aspectos microeconômicos na definição das referidas trajetórias (global e/ou nacional) de crescimento econômico. As duas abordagens não são excludentes, embora o que uma priorize a outra coloca em segundo plano, mas concordam em alguns pontos, como a importância da mudança institucional e tecnológica como fator desencadeador do processo de crescimento.

## MATTHEWS E AS FONTES DO CRESCIMENTO ECONÔMICO

Matthews (1986), embora reconheça uma certa convergência nas modernas abordagens institucionalistas, argumenta que há várias diferenças entre elas. A começar pelo próprio conceito de instituições, que, segundo ele, gravita em torno de três eixos. O primeiro identifica instituições econômicas alternativas como resultado de sistema de "direitos de propriedade" (*property rights*) alternativos<sup>6</sup>. A segunda definição associa instituição à convenções ou normas de comportamento econômico, servindo como suporte à execução e cumprimento das leis. Nesta abordagem não há uma vinculação tão direta à economia dos custos de transação. Na França, desenvolveu-se uma derivação desta concepção constituindo a denominada "Economia das Convenções", cujo expoente mais expressivo é Olivier Favereau. E uma terceira derivação centra-se nos tipos de contrato, que pode se refletir em diferentes formas de autoridade. Estas são as razões que levam a definição de "instituição" a assumir conotações múltiplas<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> Esta noção é particularmente importante para as abordagens seguidoras de Coase (1960), pois, para ele: "... *any system of property rights is capable of leading to Pareto-efficiency provided it is a complete system, a complete system meaning one where all rights to all the benefits from all scarce resources are imputed to someone and are tradable; but that a complete system is never possible, because of transaction costs; and that some incomplete system, i.e. some institutions, are more conducive to Pareto-efficiency than others.*" (Matthews, 1986, p. 904).

<sup>7</sup> Completando essa definição Matthews (1986, p. 905) afirma que: "*The word 'institution' is sometimes used in a quite different sense to mean an organisation. I shall not be using it in that sense, though a case can be made for regarding an organisation as consisting of a set of institutions in the sense I am using. The common feature of the*

Sob essa perspectiva conceitual o fenômeno de crescimento econômico é entendido enquanto manifestação de mudanças institucionais<sup>8</sup>. Vale dizer o vínculo entre crescimento e instituições é realizado pelo conceito de mudança, que pressupõe inovações. Assim:

*“The analogy between institutional innovations and technical innovations creates a presumption, no more, that institutional change has made a positive contribution to economic growth. The presumption is that in the course of time people have discovered and adopted institutional arrangements that enabled them to co-operate with one another more efficiently than they did before.” (Matthews, 1986, p. 908).*

Como a fonte do crescimento econômico é a **mudança institucional**, essa assume duas formas distintas, mas com conotações fortemente neoclássicas. A idéia de ótimo paretiano está sempre presente, porém, mesclada com elementos evolucionários, como a noção de processo contínuo e múltiplos equilíbrios.

A primeira forma de mudança institucional reconhece que as instituições necessitam de adaptações contínuas face às mudanças no meio ambiente tecnológico e gostos ou preferências, e tais adaptações ocorrem de maneira acelerada e até mesmo instantaneamente – segundo Matthews, pelo menos assim ocorreria se inexistisse a “maligna intervenção governamental” (*op.cit.*, 908). Assim: “(...) *institutional change is a necessary part of economic growth but not an independent source of it – rather in the same way as capital accumulation is a necessary part of steady state growth in a Solow-type growth model but is not ultimately the source of growth.*” (Matthews, 1986, p. 908). Tal afirmativa limita o papel das instituições enquanto fonte de crescimento, mas chama atenção para a importância do processo de adaptação das instituições à mudança, que provavelmente de maneira não-instantânea se somaria a outras fontes dando rumo a tal processo.

A segunda forma de mudança institucional vê o movimento em direção à *Pareto-superior institutions* não como algo que ocorre de uma só vez, mas como algo que ocorre no longo prazo, como fruto de um processo permanente e contínuo. Isto se dá mediante inovações

---

*four approaches I have enumerated – property rights, conventions, types of contract, and authority – is the concept of institutions as sets of rights and obligations affecting people in their economic lives. (...) A system of institutions can thus be described more or less equivalently in the legal kind of parlance I have been using, as the set of rights and obligations in force; or in the parlance of sociology and social anthropology, as a role-system or status-system; or in the parlance of economics, as defining: (i) what markets exist, (...) and (ii) how economic relations are regulated in areas where markets do not exist.”*

<sup>8</sup> O autor define crescimento econômico como tradicionalmente o faz o modelo neoclássico, ou seja, é uma medida (do crescimento) da renda *per capita*, onde se assume que “... *Pareto-improvement conduces to economic growth so defined.*” (Matthews, 1986, p. 908).



institucionais que emergem e se difundem continuamente, perfeitamente comparáveis às inovações tecnológicas<sup>9</sup>. Tomando por base as tendências de longo prazo preconizadas inicialmente tem-se que “...people can be expected to find ways of progressively reducing transaction costs for much the same reasons as they find ways of progressively reducing producing costs – recognising, of course, that there may sometimes be periods of institutional retrogression, just as there are periods of technical retrogression.” (Matthews, 1986, p. 909). As inovações a que o autor se refere são aquelas introduzidas por agentes individuais, assim como o foram as mudanças realizadas na organização interna das firmas, como, por exemplo, o fora a introdução da forma M, na corporação multi-divisional da *du Pont* e *General Motors*, a qual se referiu Chandler (1962). Tais mudanças “can be compared to a process innovation”, pois podem originar novos tipos de contrato, novos tipos de serviço, novos tipos de organizações ou novos tipos de transações entre as pessoas e as firmas. Essa observação converge com o pensamento evolucionário, pois:

*“The deliberate introduction of new types of organisation or contract is the plainest example of institutional innovations, but similar consequences can follow from institutional changes that evolve much more gradually, involve many people, possibly owe their origin to chance and depend for their diffusion on competitive selection rather than conscious optimisation.”* (Matthews, 1986, p. 909).

Dada a importância que assumem as inovações institucionais cabe tentar se estabelecer em que proporção o crescimento econômico é devido à mudança institucional ou às inovações tecnológicas, acumulação de capital e outras fontes de crescimento. Tal divisão é de difícil separação pois há uma grande interação entre fatores institucionais e não-institucionais. Além disso, questões qualitativas estabelecem relevantes diferenças entre regiões e períodos, impedindo observações do tipo:

*“... the institutional progress in United Kingdom has accounted for 27 % of the the growth of income per head (...) because qualitatively different answers can be put forward without any of them being necessarily absurd. For example, it might be held that institutional change has on balance made a negative contribution to growth, at least in some periods, leaving correspondingly more to be explained by other sources. (...) In addressing*

---

<sup>9</sup> Aprofundando esse argumento Matthews (1986, p. 909) afirma que: “Alternatively, it can come about in the manner of a repeated game, in which people gradually learn or are selected against if they do not. Either way, institutional change is seen as possibly intertwined with technical change, but without either of them being regularly the senior partner.”

*the qualitative question, it is helpful to review the kind of forces that influence economic change. This is the area where the new institutional economics purports to be able to do better than the old.” (Matthews, 1986, p. 910).*

Ao delegar à NEI o mérito de explicar convenientemente as inovações institucionais, já que estas promovem a *mudança econômica*, o autor discorre sobre o que ele considera as hipóteses promotoras da “evolução de instituições eficientes”, as quais, por sua vez, também estão sujeitas à qualificações e complicações. A primeira delas é o papel do Estado, que é algo inerente às instituições e não à tecnologia, ao contrário do que parece afirmar a tradição neoschumpeteriana. Isto porque cabe ao Estado decidir sobre direitos e obrigações, uma vez que é ele quem, em última instância, garante os direitos de propriedade. Tal compromisso se manifesta mesmo quando exerce um papel não-intervencionista. Como exemplo cita que as regras jurídicas nos EUA foram significativamente alteradas em relação à *English Common Law*, dando mais ênfase ao progresso econômico que aos preceitos de equidade que a norteavam, principalmente no período da Guerra de Independência e da Guerra Civil norte-americana.

Em segundo lugar, o papel do Estado relaciona-se também à “teoria da escolha pública” (*theory of public choice*), na medida em que esta implica não só em “Pareto-eficiência” ou crescimento econômico, mas em distribuição de renda. Ou seja, é ingênuo se pensar que o processo de redistribuição de renda se dá sempre em favor dos mais pobres. Há inúmeros exemplos que revelam o contrário, uma vez que é o interesse dos grupos mais influentes que determinam tal direção, mediadas pelo voto. E os arranjos institucionais promovidos pelo Estado sedimentam tais orientações, embora possa haver forças não-institucionais que venham a agir em sentido contrário frustrando as primeiras<sup>10</sup>. Assim, nem todas as mudanças institucionais operam no sentido direto do crescimento econômico.

---

<sup>10</sup> Como exemplo histórico deste tipo de forças, o autor cita que: “An interesting historical example was provided by Domar (1970) in his hypothesis about the origins of Russian serfdom. According to this story, the territorial expansion of the Muscovite state in the sixteenth century increased the supply of land relative to labour and led to the emigration of peasants from the central areas of the state, to the disadvantage of the land-owners there. The state had a military interest in the well-being of the land-owners and therefore the landowners were able to procure the introduction of the institution of serfdom to prevent the peasants from moving. In that instance the parties under threat from market forces were able to transfer their case to another court where their voices carried more weight. The change that was brought about in property rights served to frustrate the achievement of Pareto-efficiency through market forces, not to facilitate it.” (Matthews, 1986, p. 911).

Um terceiro tipo de mudanças, fora do espectro do Estado, são mudanças na organização interna da firma, como a transição para a firma multi-divisional, ocorrida sem qualquer ação direta do Estado, mas gerada no micro nível da “governança” das organizações individuais e na forma que elas encontram para gerir seus negócios. Como diz Matthews:

*“Several of the most important long-run institutional changes that have occurred were not traceable to government, or at least not to the conscious purposes of government. (...) People surely will have some tendency to seek out and find institutional arrangements that are mutually advantageous and to adjust old ones in the light of changing circumstances. And surely there will be some tendency for inefficient institutions to be selected against evolutionarily.” (Matthews, 1986, p. 913).*

Como o processo de mudança é de natureza complexa, ele está sujeito a complicadas características<sup>11</sup>, que abrem inúmeras possibilidades e diferenças entre países, regiões, setores e períodos, no que diz respeito aos efeitos das mudanças institucionais. Até regressões são possíveis. Esta conclusão parece coadunar-se com as demais abordagens institucionalistas pela incapacidade de reduzir o processo de crescimento e mudança a apenas uma dimensão ou comportamento genérico. Assim, argumenta o autor que:

*“The significance of complexity in the context of economic change is that complexity and inertia reinforce each other. Complex arrangements are difficult to alter radically, so they foster inertia. Inertia makes it easier to respond to changing circumstances and incorporate new institutional ideas by patching up existing institutions and so making them more complicated still rather than by starting again from scratch.” (Matthews, 1986, p. 915).*

---

<sup>11</sup> Dentre as características proeminentes na moderna literatura, Matthews destaca três. A primeira é o prejuízo mútuo causado pelos agentes ao não aceitarem os contratos, tornando os custos de transação proibitivos. Como exemplos cita os levantados em Schelling (1978), onde em algumas situações ocorrem as características da teoria dos jogos, por meio da qual inexistente a hipótese de Pareto-eficiência e se manifestam patológicas situações como a do Dilema do Prisioneiro, havendo uma tendência de ocorrer a pior solução. A segunda característica é a inércia que se manifesta nas quatro categorias de instituição (tipos de contratos, direitos de propriedade, convenções e garantias de autoridade). Entretanto, “...[i]nstitutional inertia is not necessarily to be regarded as a pathology. Institutional provide the framework for economic life. A completely flexible framework is a contradiction in terms.” (Matthews, 1986, p. 914). A terceira característica das instituições, que complica sua evolução, é sua própria complexidade: “One of the most important contributions of the new institutional economics has been to show that the purposes served by a given institution may be much more complicated than appears on the surface. Consequently it may be quite difficult to see why an institution has arisen and what purposes it currently serves.” (idem). Como exemplo, tem-se a promoção de organizações hierárquicas.

Assim Matthews conclui que o processo de mudança econômica, institucional e tecnológica<sup>12</sup> é completamente diferenciado de um processo de melhoras sucessivas e adaptativas que levem a um ótimo paretiano. Há uma série de fatores que obstaculizam tal perspectiva como o papel do Estado, interações não-voluntárias, inércia e complexidade.

## INSTITUIÇÕES E TRAJETÓRIAS HISTÓRICAS DE CRESCIMENTO

Há teorias de crescimento que enfatizam que as trajetórias de crescimento são criadas historicamente, a partir do desenvolvimento de trajetórias nacionais institucionalmente inventadas ou enraizadas (*rooted*). Ou seja, as instituições importam, porque determinam diferentes trajetórias de crescimento econômico nos diversos ambientes nacionais. Há várias formas de se organizar as economias de mercado, os mercados são diferentes e há vários tipos de capitalismos<sup>13</sup>.

Esta abordagem procura associar mais diretamente institucionalismo à teoria econômica, estabelecendo nexos entre escolhas individuais, tipos de contrato e estrutura dos

---

<sup>12</sup> O autor estabelece um paralelo entre mudanças técnicas e mudanças institucionais. Importantes diferenças entre ambas devem ser mencionadas. Em primeiro lugar as mudanças técnicas estão sujeitas a menores obstáculos e distorções que as mudanças institucionais. Isto porque: a) embora as mudanças técnicas possam depender do consentimento de outras pessoas, seu grau de dependência é menos inerente do que as mudanças institucionais; b) a mudança institucional tem uma natureza mais complicada, e, portanto, mais difícil que a mudança técnica, razão pela qual as ciências sociais tem mais dificuldade em fazer progressos do que as ciências naturais; c) daí que os avanços na ciência pura possuem uma maior base para a mudança técnica do que os cientistas sociais tem sido capazes de oferecer aos *practical institution makers*; d) tal complexidade se manifesta não devido à própria complexidade do homem, mas devido ao escopo das estratégias em jogo. Entretanto, há certas forças que podem tornar a mudança tecnológica mais difícil que a institucional, como é o caso do alto preço dos equipamentos em capital. Com isso, há uma certa ambivalência nos dois processos. Isto permite concluir, de maneira bastante geral que: “ (...) *in most circumstances technical progress is easier to achieve than advances in institutional efficiency. Hence it creates some presumption that production costs should have a stronger downward trend than transaction costs. But the considerations do not all pull the same way. Moreover no presumption is created by these considerations about the relative importance of institutional and technical change in bringing about differences in growth rates between countries and periods.*” (Matthews, 1986, p. 916). Assim, Matthews (1986, p. 915) conclui que: “*Recapitulating, then, I have suggested a number of reasons why institutional change is not likely to be merely a matter of Pareto-improving innovations and adaptations: the involvement of the state, non-voluntary interactions (externalities), and inertia and complexity, with their tendency to produce a random walk.*”

<sup>13</sup> Segundo Zysman, isto ocorre porque: “*The institutional approach begins with the observation that markets, embedded in political and social institutions, are the creation of government and politics. Indeed all economic interchange takes pace within institution and groups. Markets do not exist or operate apart from the rules and institutions that establish them and that structure how buying, selling and the very organization of production takes place. Consequently there are multiple market capitalisms, and in a global economy international competition among members must be understood as an interplay of these various national market systems.*”

problemas enfrentados pelas suas respectivas empresas e organizações, originando as “instituições nacionais enraizadas historicamente”. Pode-se tratar tal abordagem como uma espécie de “institucionalismo histórico”, sem deixar de referir que levanta problemas e propõe soluções considerando aspectos relacionados ao *microeconomic-based institutionalism*. Neste sentido, diferentes conformações históricas e institucionais desenham, nos diversos contextos regionais, os sistemas nacionais de inovação, que distinguem as trajetórias tecnológicas. Por isto institucionalismo e evolucionismo são fenômenos impossíveis de serem compreendidos de maneira desvinculada.

O ponto de partida da *Historically Rooted Trajectories of Growth* é a recorrente crítica à noção de crescimento nas novas teorias de crescimento endógeno. Para Zysman, tanto o argumento de Romer, quanto o das informações assimétricas de Stiglitz estão assentadas em pressupostos de equilíbrio. Ao contrário, o pensamento evolucionário inspira-se nas particulares e, portanto, múltiplas, trajetórias nacionais, sem qualquer compromisso com equilíbrio de *steady state*. Por esta razão, o reconhecimento implícito de trajetórias de crescimento abre espaço que instituições façam a mediação entre estas trajetórias, permitindo que se delineiem formas diferenciadas de desenvolvimento econômico, ou mais de um tipo de capitalismo<sup>14</sup>.

Conseqüentemente, as instituições, os grupos, as regras que amparam o meio ambiente, no qual opera o mercado, são originárias da criação do Estado-nação e de seus primeiros passos rumo à industrialização. Daí seu rótulo explicitamente histórico.

*“For the most part these institutions, groups and rules do not have primarily economic origins and none have purely economic sources or explanations. The institutional approach presented here is quite distinct from those traditional within economics and which have been exported to other social sciences. It argues that the focus should be on the historically rooted national institutions that frame the choices of individuals and structure the terms on which issues such as agency problems and contract problems are confronted. The approach proposed here is necessary complement to an institutionalism more familiar in economics. The historical institutionalism*

---

(Zysman, 1994, p. 243).

<sup>14</sup> Segundo Zysman (1994, p. 244): “The institutional approach begins with the observation that markets, embedded in political and social institutions, are the creation of government and politics (Polanyi, 1944). Indeed all economic interchange takes place within institutions and groups. Markets do not exist or operate apart from the rules and institutions that establish them and that structure how buying, selling and the very organization of production take place. Consequently, inherently, there are multiple market capitalisms. There is not a single market system that is distorted in various ways by institutions and politics in the several contexts. (...) National stories do not stand alone and cannot be examined in isolation.”

*frames problems and provides answers to puzzles that concern microeconomic based institutionalism.” (Zysman, 1994, p. 245).*

A partir de quatro passos é proposto um esquema representativo da economia política institucional e sua reflexão na dinâmica das várias economias nacionais, estabelecendo vínculos entre política, instituições e mercado (Zysman, 1994, p. 245), que amarram contextos sociais e institucionais à dinâmica dos sistemas de mercado nacionais. São eles:

Primeiro: Cada economia possui uma estrutura institucional, onde as organizações da política e dos mercados definem as escolhas de cada ator, induzindo política e economicamente dinâmicas nacionais específicas<sup>15</sup>. A compreensão analítica das origens das instituições do mercado e regras de um determinado país são essenciais para se entender como operam os mercados, que são diferenciados segundo matizes determinados historicamente. Além disso, evoluem progressivamente definindo regras de incentivos e restrições, permitindo concluir que a história é importante e as rotinas se alteram de período a período, sendo tal evolução reflexo da mudança na estrutura institucional do país.

Segundo: A estrutura institucional de uma economia, combinada com sua respectiva estrutura industrial (no sentido clássico de organização industrial), cria distintos padrões de restrições e incentivos, o que define os interesses dos atores e o tipo de comportamento que passam a adotar. Isto implica em uma impossibilidade dos vários países em criar ou reproduzir estruturas industriais idênticas em contextos econômicos, sociais, regionais distintos.

Terceiro: A lógica do mercado, específica a uma particular estrutura institucional nacional, orienta a escolha corporativa que explicita a estratégia particular de cada firma, o desenvolvimento do produto e o processo de produção no sistema nacional. Em outros termos: *“institutions, routines and logics represent specific capacities and weaknesses within each system.”* (Zysman, 1994, p. 246).

Quarto: A concorrência comercial pode ser em parte compreendida como uma interação com tais lógicas nacionais dos mercados, uma vez que diferenças entre as estratégias competitivas e o acesso ao mercado e à tecnologia criam tais padrões de concorrência em

---

<sup>15</sup> O autor salienta que: *“That institutional structure is a function of the country’s distinct political and industrial development. The character and function of those institutions are often evident only in their history. Many critical institutions, social arrangements and social groups predate modern societies and market economies; other are given a modern character, often by force, in a struggle over a variety of non-market issues. These institutions and arrangements, which often shape the form of modern markets, cannot be understood simply by a narrow analysis of economic calculus.”* (Zysman, 1994, p. 246).

escala internacional<sup>16</sup>.

Para ilustrar tais passos o autor utiliza dois casos: um referente à França e outro ao Japão<sup>17</sup>. Em ambos relaciona a estrutura institucional ao padrão de rotinas das estratégias e políticas corporativas delas resultantes. A hipótese central desta concepção é que as lógicas de mercado nacionais, os sistemas nacionais de instituições – uma variante dos sistemas nacionais de inovação dos neo-schumpeterianos – e as políticas de rotina não existem de maneira isolada nas economias, não pairam desconectados da realidade econômica e social. Pelo contrário, eles surgem e se desenvolvem de maneira integrada e coexistem, interconectam-se e interagem com o ambiente da economia internacional.

A competição entre países ou economias não é como uma corrida, onde os vencedores ganham o primeiro prêmio: a vitória de um não implica desvantagem de outro. Taxas de investimento e poupança, níveis de eficiência dos sistemas financeiros, capacidade de inovação em produtos e processos, exercem conjuntamente efeitos diversos e determina quem chega primeiro.

Encarando a concorrência sob a ótica da rivalidade, que tem vinculação mais próxima da teoria dos jogos, pode-se pressupor que as ações de um jogador podem constranger a habilidade dos rivais no que tange ao alcance de seus objetivos. Exemplificando melhor, ao se

---

<sup>16</sup> Especificando melhor: “A national institutional structure creates the foundation for nationally specific patterns of industrial adjustment and economic development. Each particular structure sets a definable pattern of incentive and constraint for the several actors within the system; the interaction of the actors creates a distinctive national market logic. Nationally specific patterns of government policy and corporate strategy, distinctive routines that characterize one country and not another, are the result. Particular patterns of interaction between national systems are also the result of the particular national systems.” (Zysman, 1994, p. 247).

<sup>17</sup> Zysman detalha ambos os casos. No caso francês, a estrutura institucional básica é a mesma desde os anos 50 e as estratégias assumem um caráter intervencionista: o executivo tem relativa autonomia para legislar; o sistema administrativo é centralizado; e o sistema financeiro é influenciado pelo Estado. A estrutura industrial é não-competitiva, com pequenas firmas tradicionais historicamente protegidas dos ataques externos, enquanto que a competição é organizada domesticamente. Conseqüentemente cabe ao Estado grandes projetos com metas definidas centralmente e grandes instituições para geri-las. As estratégias competitivas industriais concentram-se em formas de controlar os sinais de mercado e na criação de grandes ‘jogadores’ domésticos para agir em mercados oligopolísticos. As firmas dependem do Estado – seja para mercados, subsídios ou regras – e tendem a copiá-lo em sua estrutura. Mesmo assim, tal *historically rooted institutional structure* vem evoluindo desde os anos 80, mesmo sofrendo reformulações nas estratégias de intervenção do Estado que vem sendo redefinidas pela integração européia. No Japão, o enraizamento institucional na lógica do mercado é ainda mais claro. As firmas respondem às políticas e estímulos institucionais rapidamente e o governo age como *gatekeeper* no desenvolvimento tecnológico que se mantém sob controle japonês. A política econômica e tecnológica produz intensa concorrência interna, mas que ao mesmo tempo é controlada e administrada, de forma a atender as margens de mercado e perseguir lucros. Observe-se que tal processo de intensa concorrência é restrito apenas às firmas japonesas, e está subordinado à rápida expansão da demanda doméstica. Os recursos financeiros à expansão da produção são orientados por políticas governamentais e a tecnologia estrangeira é fácil e imediatamente financiada por tais recursos.

supor múltiplos caminhos ou trajetórias tecnológicas para metas de emprego e crescimento, o confronto de interesses entre dois países, devido, por exemplo, à confusão ou omissões em alguns tratados, pode implicar uma rota mais longa para alcançar suas metas, o que trará conseqüências duradouras.

Porém, é importante reter que são as *estratégias*, quer em nível empresarial, quer governamental, que exercem influência decisiva às inovações, formando um ambiente adequado para os novos produtos e processos. Isto também quer dizer que a intervenção governamental pode eleger ganhadores e perdedores afetando positiva ou negativamente os ganhos entre as firmas nacionais e as demais. Estabelece-se daí um importante ponto da passagem micro para a macro, pois não é o governo quem define estratégias para as firmas implementarem, mas o contrário, pois analiticamente o salto se manifesta do particular para o geral. Em outros termos, a capacidade do governo em produzir resultados em mercados específicos não cria inevitavelmente vantagens de crescimento no mais longo prazo, e, alternativamente, seu fracasso em gerar ou criar vantagens não produz inevitavelmente desvantagens.

O argumento levantado permite concluir que existem fundamentos institucionais nacionais de sistemas de mercado que geram lógicas bastante particulares e dinâmicas específicas que atuam em cada caso. Entretanto, tais histórias ou movimentos nacionais não podem ser compreendidas isoladamente, pois são parte de um processo de interação e competição. Daí estabelecem-se as seguintes implicações: a) diferentes ‘lógicas de mercado’ têm efeitos de longo-prazo no tipo, ou padrão ou modelo e nas taxas de crescimento em cada economia; b) o caráter de interação da lógica nacional de mercado entre um país e seus principais parceiros comerciais pode influenciar o caráter do crescimento de cada economia; e c) a lógica de mercado das economias dominantes nacionais podem influenciar a economia mundial como um todo (Zysman, 1994, p. 255).

Tais conclusões requalificam o debate sobre formas alternativas de crescimento, colocando o mercado e suas especificidades nacionais como fator condicionante primordial a tal objetivo. Entretanto, tal entidade (ou, melhor dizendo, *instituição*), deve ser entendida não como um princípio regulador e racionalizador de decisões ótimas, mas como produto de interações, estratégias, decisões frente à incerteza que repercutem, favoravelmente ou não, através da atuação de toda uma rede institucional, que lhe assegura sustentabilidade. Por esta



razão, a noção de mercado é indissociável da noção de instituição, pois a primeira, mais do que produto da segunda, é sua própria manifestação.

O modelo proposto por Zysman busca tratar de um caso particular de resultado, qual seja, as trajetórias de crescimento, das quais as instituições são suas fontes geradoras e, portanto, responsáveis pelo crescimento econômico nacional, que se dá tanto pela existência de padrões de inovação, quanto pelo desenvolvimento tecnológico. Através de rotinas e políticas específicas estabelecem-se os termos do desenvolvimento econômico<sup>18</sup>. A opção que determina quem é perdedor ou ganhador torna-se parte do problema de alocação de custos nas mudanças industriais, envolvendo, independente do modelo de desenvolvimento industrial adotado, três aspectos sempre presentes: capacidade técnica da ação do Estado na economia; estabelecimento de uma política de alocação de custos da mudança industrial; e processo político para permitir tais cumprimentos. A partir daí pode-se estabelecer três modelos de desenvolvimento e ajustamento industrial: a) *Ajustamento orientado pelo Estado*: com objetivos de desenvolvimento cuja distribuição de custos e ganhos é imposta pela manipulação política do mercado; b) *Ajustamento negociado*: possui um tom corporativo, onde as negociações ocorrem entre as elites representativas dos segmentos da sociedade; e c) *Crescimento orientado pela Empresa*: onde o governo age como regulador e juiz, deixando o mercado funcionar normalmente, e providenciando alguma pequena compensação para quem queixar-se de abusos. Assim: “*In other words, these models of industrial adjustment were distinguished from each other by the way their politics and markets were organized (...). The distinctions, as we shall see, influence the character of growth.*” (Zysman, 1994, p. 257).

A resposta sobre o que determina o desenvolvimento institucional divide os analistas quanto aos fundamentos de tal processo. Zysman, porém, explicita-o da seguinte forma; a estrutura institucional do mercado determina padrões de restrições e incentivos, os quais, por sua vez, geram comportamentos de rotina em empresas e governo. Logo, variações nestas estruturas contribuem para distintas trajetórias de desenvolvimento e a evolução destas estruturas institucionais provocará evolução nas rotinas econômicas.

---

<sup>18</sup> Isto porque: “*Economic development is an inherently messy and painful process. Worker or management skills are devalued resulting in lost jobs and incomes. New skills or technologies are rewarded. The political problem is resolving the question of who gains and loses from growth. Endless struggles over the gains and pains of growth can interfere with growth by disrupting the very processes of market adjustment. Industrial strikes, farmer protests, lobbying for rules to preserve market position or to facilitate new industries are all simply expressions of the politics of adjustment, efforts to seek a settlement of who wins and loses from growth.*” (Zysman,

As estruturas institucionais nacionais são resultantes do processo histórico de desenvolvimento industrial e da modernização política, o que está diretamente associado à argumentação evolucionária das *trajetórias tecnológicas*, que levam em conta fatores essenciais como o processo de difusão da informação e o de geração de novas idéias<sup>19</sup>.

Esta é a idéia motora da abordagem de crescimento institucional, pois não basta a geração de investimento para criar as bases para um processo de crescimento. Faz-se necessária a construção de um ambiente institucional adequado capaz de transformá-lo em crescimento, o que obviamente implica em uma série de outros fatores. Durante os anos 50 e 60 julgava-se que a apreensão do funcionamento da sociedade era possível através da adequada compreensão de como a tecnologia evoluía. Hoje, com a incorporação da tecnologia, agora não mais como fenômeno exógeno, mas como produto de um processo endógeno de acumulação, explicitada pelos modelos neo-schumpeterianos ou evolucionários, parece ter triunfado outra tese central no debate centrado na tecnologia:

*“Technology, like market processes, is not disembodied. It develops in communities; it has local roots. The processes of learning that drive its development are shaped by the community and institutional structure, and consequently the technological trajectories can only be defined in reference to particular societies.” (Zysman, 1994, p. 261).*

Relacionando-se esta observação com o fenômeno da globalização se constata, não surpreendentemente, que, ao contrário do que o termo possa sugerir, tal processo acentua, e não diminui, as diferenças inter-regionais. Ou seja, se o padrão tecnológico se integrar cada vez mais rapidamente, a forma de gestação das inovações e novas tecnologias manterão suas raízes nacionais, o que definirá o seu sucesso ou fracasso das tentativas de inovação tecnológica. Isto porque o processo de inovação, que sanciona a propagação de uma nova trajetória tecnológica, tem uma base local, que, ao mesmo tempo, é necessária e conceitualmente não-globalizada.

A constituição de um “sistema institucional nacional” se dá através de três direções: na maneira como são criadas *search paths* pelas inovações dinâmicas das firmas ou indústria; pelos vínculos que se estabelecem na economia entre “how ‘technological trajectories are

---

1994, p. 257).

<sup>19</sup> “These arguments have distinct intellectual starting points. But they have in common the notion that it is not just an accumulation of capital investments that drives growth. Rather growth is a function of the accumulation of technological bets, as we shall see, can only be understood in a national institutional environment.” (Zysman, 1994, p. 260).

*generated and sustained by the supply base on which a firm rests and the block of users that drive demand*’; e, por fim, na forma como uma economia institucional estrutura a “Estrutura Nacional de Incentivos e Restrições” (ENIR), conforme Soskice (1993), e como a “lógica de mercado”, que canaliza o desenvolvimento tecnológico, dá forma e sustentação às trajetórias.

O argumento crucial desta conclusão é que as instituições não são neutras e podem proporcionar explicações sobre trajetórias específicas. Assim, uma dada estrutura política e institucional induz à formação de uma lógica de mercado que orienta e dirige a trajetória de crescimento. O reconhecimento de que empiricamente as trajetórias tecnológicas nacionais divergem tem sua explicação no próprio tipo de SIN (sistema institucional nacional) ali implantado. Tal constatação, mesmo que bastante limitada (porque não explica como o contexto nacional afeta as estratégias das firmas, ou se as explica o faz em um contexto demasiadamente amplo que inclui tudo na referida lista), revela importante avanço analítico, embora o próprio Zysman reconheça que “em síntese, falta-lhes uma teoria institucional”.

## **DUAS VISÕES INSTITUCIONALISTAS ANTAGÔNICAS: *NAKED X EMBEDDED***

O que ficou demonstrado até aqui sugere algumas considerações. Para alguns economistas, as instituições são vistas pela ótica do *agente racional*, cujos interesses e ações de múltiplos atores ou agentes individuais, resultante da soma das partes individuais forma o todo. Zysman coloca esta visão como parte uma concepção Lockeana. Em contraste, o chamado “novo” institucionalismo, no caso a NEI, tem um corte Tocquevilliano, pois as fontes e as conseqüências das instituições não pode reduzir-se a interesses exclusivamente econômicos ou interpretadas apenas pela análise econômica: outros aspectos sociais e políticos são parte deste processo. Mais ainda, o interesse econômico não pode ser compreendido por meio de operações que garantam a máxima eficiência (Zysman, 1994, p. 273).

Zysman salienta que quando se analisa a origem das instituições a divergência analítica é evidente, pois há duas perspectivas se defrontando. De um lado manifesta-se a visão Lockeana, centrada na microeconomia, entendendo instituições como criadas e organizadas em função de interesses individuais<sup>20</sup>. A outra abordagem microeconômica está

---

<sup>20</sup> Em suas palavras: “*Rational choices of microeconomic maximizing individuals are the basis for calculating interest. Olson (1982) posits the ‘collective action problem’, asking what brings individuals to act together. When he applies the notions to party and political interest groups, he posits that Lockean starting point. Time permits*

centrada não na busca de suas origens, mas no exame e busca de explicações da “eficiência adaptativa”, como é o caso da abordagem da NEI de Williamson:

*“As known, Williamson (1991) builds an organizational microeconomics ‘transaction-cost analysis’ by positing agents (individuals) who seek to arrange their transactions in the most efficient manner. He also begins with a world of individuals. Implicit in Williamson is the notion that the only reason why advanced industrialized countries have economic market systems with firms of more than one person is to reduce high transaction costs. (...) Such costs are created by three forces: asset specificity, bounded rationality and opportunism.(...) Furthermore, contracts are not generally self-enforcing. Certainly both the problem of generating collective action and of structuring appropriate contracting arrangements to minimize transaction costs are significant questions that drive behavior and shape institutions.” (Zysman, 1994, p. 274).*

Ocorre, entretanto, que a vida social não se inicia como os teóricos da NEI designam por *state of nature* a não pode ser efetivamente assim compreendida, pois o comportamento social não pode ser derivado ou compreendido apenas simplesmente pela existência de um conjunto de instituições que restringem, orientam ou limitam as escolhas dos indivíduos a cada momento. Pelo contrário, não é a origem das estruturas institucionais que explicam os comportamentos, mas são as economias políticas contemporâneas que operam ou funcionam em um conjunto de instituições, cujas origens importam porque influenciam seu tipo de comportamento<sup>21</sup>. Isto é o que distingue *socially ‘naked’ organization* de *socially ‘embedded’ organization*. Em outros termos:

*“... institutions were constructed by the politics of building a nation-state and responding to sharp economic crises that threaten social position, not simply by the problem of organizing innovation and production. Crucially, the resulting institutions not only channel interests but affect the very definition of interests that drive behaviour. (...) Put differently, the institutional structure of political economy, rooted in the original politics of industrialization and modernization, bounds the problems that concern Olson, Williamson and others. The basic structure of the national state creates options that delimit solutions within society.” (Zysman, 1994, p. 275).*

A discussão entre *naked* e *embedded* organization permite compreender tais diferenças: uma organização é *embedded* quando é parte de uma estrutura social de outras

---

*an accumulation of rent seeking groups that represent a form of economic arteriosclerosis that slows growth.” (Zysman, 1994, p. 273).*

<sup>21</sup> Os casos da Alemanha e França, onde a lógica descentralizada no primeiro caso e a centralizada no segundo são reflexos da estrutura institucional das diferentes economias enraizadas nas respectivas políticas históricas de

instituições que facilitam, bem como dificultam ou impedem suas atividades. Tal conceituação tem sido desenvolvida por outros autores, que designam de “nova sociologia econômica” a contribuição de Granovetter (1985). A diferença entre as duas abordagens – *naked x embedded* – está que: enquanto, na primeira, a forma como uma firma encontra soluções para resolver seus problemas de ação coletiva é encontrada *dentro* da organização individual ou entre as organizações diretamente afetadas pelo problema, na segunda, tais soluções são encontradas por meio das relações e recursos das instituições que a rodeiam:

*“For the socially naked organization the solutions must be imagined to be found within the individual organization or between the organizations directly affected by the problem. In that case the analytic focus is on the particular organizations and the incentives that motivate actors within them as well as contracting law that defines the range of their arrangements. The law becomes the organizational link to the world at large. Conversely for the socially embedded organization we can be found in the relations to and resources of the institutions that surround it. There are not alternative perspectives where one can be abandoned in favor of the other. Rather they illuminate different issues.” (Zysman, 1994, p. 275).*

Tal diferença separa os custos de transação da NEI da *historically rooted*, pois enquanto a primeira é *naked* a segunda é *embedded*<sup>22</sup>. A própria noção de racionalidade, junto com eficiência, ganância, poder e posição social são socialmente datadas e induzem a motivações. Mas podem ser percebidas pelas duas abordagens: o ator racional pode maximizar pela criação de uma estrutura institucional que resolve seus problemas gerados por novas tecnologias e permita a eficiente implementação destas tecnologias. De outra forma, o ator racional pode maximizar captando *rent-seeking*, que pode, em um mundo de equilíbrio, reduzir o crescimento e a eficiência. Ganância gera abusos de mercado que pode distorcer o próprio mercado. Na perspectiva schumpeteriana, tais rendas podem induzir mudanças de uma estrutura tecnológica para outra, gerando desenvolvimento. Isto revela que os objetivos econômicos das sociedades e dos indivíduos não são universais, nem imutáveis, mas socialmente condicionados<sup>23</sup>. Portanto, a racionalidade é datada socialmente e depende do

---

industrialização e modernização.

<sup>22</sup> Complementando, Zysman (1994, p. 276) enfatiza que: “*In sum the national institutional context matters powerfully for the resolution of organizational problems. The analysis of the ‘naked’ firm’s problems is instructive about the character of the issues to be resolved. The analysis of the socially embedded firm is required to understand the solutions that emerge. As a result simple proposals that US firms should use German or Japanese solutions is misplaced. The context dictates and constraints the organizational strategies.*”

<sup>23</sup> Para Zysman (1994, p. 277): “*Markets are recent creations; indeed the creation of societies based on market relationships is a very recent historical phenomenon. That ‘great transformation’, as Polanyi (1944) labels it,*

próprio contexto social em que é produzida, explicitando a relevância das abordagens centradas em '*socially embedded*' institution.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A comparação entre as duas abordagens institucionalistas aqui mencionadas revela avanços no sentido da constituição, em estágio ainda bastante embrionário, do papel das instituições no processo de crescimento econômico. Matthews, empregando instrumental analítico da NEI, permite concluir que a idéia de ótimo paretiano, aplicado ao ambiente institucional, carece de preciosos fundamentos teóricos, que enfatizam a importância da mudança institucional, exigindo um novo aporte, adverso do instrumental neoclássico tradicional. E Zysman, por sua vez, ao vincular o processo de crescimento às *historically rooted trajectories of growth* insere as instituições no ambiente teórico evolucionário, o que permite complexificar e ampliar seu horizonte explicativo, em um nível bastante apreciativo. A agenda de pesquisa a ser desenvolvida, sob essa inspiração, poderá encontrar nesta vertente campo fértil para futuras incursões.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BOYER, Robert (1993). Labour Institutions and Economic Growth: a Survey and a "Regulationist" Approach. **Labour** 7, n 1, p. 25-72.
- BOYER, Robert et SAILLARD, Yves (1995). **Theorie de la régulation: l'état des savoirs**. Paris, La Découverte.
- BOYER, Robert. (1988). Technical change and the theory of "regulation". In: DOSI, G. et alii (eds). **Technical Change and Economic Theory**. London: Pinter Publishers. p. 67-94.
- CHANDLER, Alfred C. (1977). **The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business**. Cambridge, Mass., Harvard University Press.

---

*involved a radical shift of social and economic relationships. Instead of economic relations being embedded in social relations, social relations began to be derived from market position. That transformation involved the creation of modern institutions, establishing the institutional foundations of a market society. The social context, the particular character of the market institutions in a specific society, sets the very nature of the 'rational' problem."*

- CONCEIÇÃO, Octavio A. C. (2000). **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista**. Tese de Doutorado em Economia. Porto Alegre, PPGE/UFRGS, (mimeo). Disponível em: <http://www.fee.tche.br>
- CONCEIÇÃO, Octavio A. C. (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 e 17 de outubro de 2000. (Anais).
- CONCEIÇÃO, Octavio A. C. (2002). O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, Instituto de Economia da UFRJ: v. 6, n 2, jul-dez. p. 119-146.
- DOSI, Giovanni, FREEMAN, Christopher and FABIANI, Silvia (1994). The process of economic Development: introducing some stylized facts and theories on technologies, firms and institutions. **Industrial and Corporate Change**, v. 3, n.1, p. 1-45.
- FAVEREAU, Olivier (1995). Conventions et Régulation. In: BOYER, R. et SAILLARD, Yves. **Théorie de la Régulation: L'état des savoirs**. Paris, La Découverte.
- FREEMAN, Christopher (1988). Introduction. In: DOSI, G. et alii (eds.) **Technical Change and Economic Theory**. London, Pinter Publishers.
- FREEMAN, C. & PEREZ, C. (1988). Structural crises of adjustment business, cycles and investment behaviour. In: DOSI, G. et alii (eds.) **Technical Change and Economic Theory**. London, Pinter Publishers.
- GRANOVETTER, Mark (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**. v. 91, n. 3, p. 481-510, nov.
- HODGSON, Geoffrey M. (1993a). Institutional Economics: Surveying the 'old' and the 'new'. **Metroeconomica**, v. 44, n.1, p. 1-28.
- HODGSON, Geoffrey M. (1993b). **Economics and Evolution: Bringing life back into economics**. Cambridge: Polity Press.
- HODGSON, Geoffrey M. (1996). Varieties of capitalism and varieties of economic theory. **Review of international Political Economy**. v. 3, n. 3, p. 380-433, autumn.
- HODGSON, Geoffrey M. (1998). The Approach of Institutional Economics. **Journal of Economic Literature**. v. 36, p. 166-192, mar.
- HOLLINGSWORTH, J. Rogers & BOYER, Robert (1997). **Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions**. New York, Cambridge University Press.
- KREGEL, J. A. (1990). The Integration of Micro and Macroeconomics through Macrodynamic Megacorporations: Eichner and the 'Post-Keynesians'. **Journal of Economic Issues**, v. 24, n. 2, p. 523-34, june.
- MATTHEWS, R. C. O. (1986). The Economics of Institutions and the Sources of Growth. **The Economic Journal**, v. 96, p. 903-918, dec.
- NELSON, Richard & WINTER, Sidney G. (1982). **An Evolutionary Theory of Economic Change**. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- NELSON, Richard (1987). Understanding Technical Change as an Evolutionary Process. **Lectures in Economics: Theory, Institutions, Policy**. n. 8. North Holland.
- NELSON, Richard R. (1995). Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change. **Journal of Economic Literature**, 33, p. 48-90, march.
- NELSON, Richard R. (1998). The agenda for growth theory: a different point of view. **Cambridge Journal of Economics**. v. 22, p. 497-520.
- NORTH, Douglass C. (1991). Institutions. **Journal of Economic Perspectives** v. 5, n. 1, p. 97-112, Winter.

- NORTH, Douglass C. (1994). Economic Performance Through Time. **The American Economic Review**, v. 84, n. 3, p. 359-68, june.
- SAMUELS, Warren J. (1995). The present state of institutional economics. **Cambridge Journal of Economics**. v. 19, p. 569-590.
- SOLOW, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. **Quartely Journal of Economics**, 70.
- SILVERBERG, Gerald and VERSPAGEN, Bart (1995) Evolutionary Theorizing on Economic Growth. In: DOPFER, Kurt et alii. **The Evolutionary Principles of Economics**. MA: Kluwer Academic Publishers.
- VERCELLI, A. (1991). **Methodological Foundations of Macroeconomics: Keynes and Lucas**. Cambridge, Cambridge University Press.
- VERSPAGEN, Bart (1995). Convergence in the World E: A Broad Historical Overview. **Structural Change and Economics Dynamics**. 6: 143-166.
- VILLEVAL, Marie-Claire (1995). Une théorie économique des Institutions. In: BOYER, R. et SAILLARD, Yves. **Théorie de la Régulation: L'état des savoirs**. Paris, La Découverte.
- ZYSMAN, John. (1994). How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth. **Industrial and Corporate Change**. v. 3, n. 1, p. 243-283.