

O CONCEITO DE INSTITUIÇÃO NAS MODERNAS ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS

Octavio A. C. Conceição

*

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

Warren Samuels (1995)

A noção de paradigma tecnológico, ciclos ou ondas longas explicita a existência de um arcabouço teórico que contempla um *glue* entre o regime de acumulação ou padrão técnico produtivo da economia e o ambiente social, político e institucional da sociedade. 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, em nível macro e microeconômico, torna-se necessário defini-las, o que não é tão fácil como aparenta. Sua definição é complexa e, às vezes, ambígua: conforme o autor há diferentes enfoques, 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 sobre 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.

Discute-se nesse artigo 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 evolucionária.

1. O LEGADO DO ANTIGO INSTITUCIONALISMO DE VEBLEN

O conceito de instituição em Veblen pode ser resumido como conjunto de normas, valores e regras e sua evolução. Tais fatores são resultado de uma situação presente, que moldam 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 com as especificidades históricas e com a abordagem evolucionária. A constituição de uma teoria econômica com instituições, oriunda da relação entre a atividade humana, as instituições e a natureza evolucionária do processo econômico, definiria diferentes tipos de economia.

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 original de pensamento pagou um pesado tributo, como a de ser qualificada por importantes autores, como Schumpeter e Marshall, de uma pseudo-teoria (Hodgson, 2000). Gunnar Myrdal (1953), por exemplo, qualificou o antigo institucionalismo americano de “empiricismo ingênuo”, apesar de utilizar o processo de causalção circular, originário da 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 em 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”, onde instintos, hábitos e instituições exercem, na evolução econômica, papel análogo aos gens na biologia (Veblen, 1899, *apud* Hodgson, 1993a, p. 17). Isto significa que linhas de ação habituais definem pontos de vista, através dos quais os fatos e os eventos são percebidos. Como são as instituições sociais, a cultura e as rotinas que dão origem a certas formas de seleção e compreensão dos dados, estabelece-se daí importante vínculo entre o pensamento evolucionário com as concepções de Veblen sobre o papel das instituições.

O clássico artigo de Veblen *Why is economics not an evolutionary science?*, escrito em 1898, apesar de sugerir no título o caráter não-evolucionário da economia, revela muita proximidade com o referido pensamento. Já em 1919, Veblen salientava que a história da vida econômica dos indivíduos constituía-se em um “processo cumulativo de adaptação dos meios aos fins, que, cumulativamente, modificavam-se, enquanto o processo avançava”. Isto implica reconhecer que Veblen adotou uma posição pós-darwiniana, enfatizando o caráter de “processo de causação” tão comum na concepção evolucionária. Veblen escreveu 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, 1993a, p. 17). Este 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, está igualmente sujeita a súbitas rupturas e conseqüentes mudanças nos hábitos de pensar e ações, que são cumulativamente reforçados.

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 figurar entre os principais expoentes da “moderna economia evolucionária”, uma vez que seu programa de pesquisa, assim como o de Schumpeter, procurava implicitamente explorar a aplicação de idéias da biologia às ciências econômicas. Isto, segundo Hodgson (1993a), torna Veblen um evolucionário, o que permite designar o pensamento institucionalista de **institucionalismo evolucionário**.

Nesse sentido, Samuels (1995) afirma que o termo institucionalista é usado sem prejudicar o termo evolucionário, pois o que os une é um “corpo de conhecimento” comum. O revigoramento, a partir do início dos anos 80, do interesse em discussões de temas institucionalistas seguindo a tradição dos “velhos” institucionalistas norte-americanos, recoloca a necessidade de se aprofundar algumas noções propostas por Veblen.

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 *Association for Evolutionary Economics (AFEE)*, responsável pelo *Journal of Economic Issues*, que, sob influência de autores como Galbraith, Gruchy, seguidos de Hodgson, Ramstad, Rutherford, Samuels, Mark Tool, Stanfield e outros, constituíram a corrente neo-institucionalista. A idéia de instituição nessa corrente, como não poderia deixar de ser, é semelhante a de Veblen, Commons e Mitchell, deixando transparecer alguma discordância em percebê-las apenas como “regras do jogo”. Nesse sentido, instituição, seguindo proposição de Veblen, é definida como:

“Veblen defined an institution as a habit of thought common to the generality of men. Commons defined 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 represent 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).

Nesta mesma corrente, Hodgson (2000) apresenta outra definição de instituição, que completa 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.” (Hodgson, 2000).

A abordagem neo-institucionalista é derivada da forte influência de Veblen, resgatando a importância de conceitos centrais ao Antigo Institucionalismo Norte-americano e do crescente vigor teórico da tradição evolucionária. Alguns pressupostos definem seu conteúdo. 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 de fundamental importância; terceiro, a análise econômica ortodoxa é rejeitada por ser demasiadamente dedutiva, estática e abstrata, constituindo-se mais em celebração das instituições econômicas dominantes, do que uma procura pela verdade e justiça social; e quatro, os institucionalistas enfatizam aspectos ignorados por muitos economistas ortodoxos, como os trabalhos empíricos e teóricos de outras disciplinas, que lhe conferem um caráter multidisciplinar, ou seja, reconhecem a importância de interesses e conflitos, a mudança tecnológica, e a inexistência de uma constante (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-marxista ao neoclassicismo dominante no *mainstream*, caracterizado por uma variedade de abordagens, que podem ser aglutinadas segundo alguns pontos de confluência. A proposição de um “paradigma institucionalista”, sugerida por alguns autores, visa identificar os elementos e crenças comuns, que operam em níveis teóricos e práticos semelhantes, sem, entretanto, deixar de distinguir as várias aplicações específicas. O primeiro ponto desta abordagem 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 alocada entre usos alternativos pelo mercado - quem determina a real alocação em qualquer sociedade é sua estrutura organizacional, em resumo, suas instituições, pois o mercado apenas dá cumprimento às instituições predominantes.

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

Um terceiro aspecto é que há nos institucionalistas várias críticas ao neoclassicismo, embora Samuels (1995) julgue que exista uma certa complementariedade 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 importância em se resgatar a natureza dinâmica e evolucionária da economia. Portanto, o “paradigma institucionalista” centra-se em três dimensões: 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.

Todas as abordagens, apesar de diferentes nuances, aproximam-se do referido corpo de conhecimento, revelando um ponto em comum: a negação do funcionamento da economia como algo estático, regulado pelo mercado na busca do equilíbrio ótimo. Embora persistam alguns pontos de complementaridade entre o pensamento institucionalista e o neoclassicismo - como o reitera a NEI - há sérios antagonismos entre ambos, conforme se procurará discutir a seguir.

3. A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

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

Commons é, para a NEI, a principal referência em relação ao antigo institucionalismo. Para ele, a principal contribuição da economia institucional era a explicação da importância da ação coletiva, cujo grau de cooperação exigido para se lograr eficiência surgia, não de uma pressuposta harmonia de interesses, mas da invenção de instituições, que colocariam ordem no conflito, entendendo-a como “normas funcionais de ação coletiva, onde a lei é um caso especial” (Commons, 1934, *apud* Williamson, 1991a, p. 19). Sob esse enfoque cabe destacar a definição de instituição de 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.360, 359).

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, transaction 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, com ênfase na teoria da firma em uma abordagem não convencional, mesclada com história econômica, economia dos direitos de propriedade, sistemas comparativos, economia do trabalho e organização industrial. Todos os autores reunidos enfatizam um ou outro destes aspectos. Em linhas gerais, estes estudos pretendem superar a microteoria convencional, centrando sua análise nas “transações”. A ênfase em aspectos microeconômicos é destaque em suas análises, porém as noções de mercados e hierarquias (Dosi, 1995; e 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. 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, face à 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 são elementos-chave na análise dos custos de transação. Em Coase, a empresa teria como função economizar os custos de transação, o que se realizaria de duas maneiras: através do mecanismo de preços, que possibilitaria à empresa escolher os mais adequados em suas transações com o mercado, gerando “economia de custos de transação”; segundo, substituindo um contrato incompleto por vários contratos completos, uma vez que seria de se supor que contratos incompletos elevariam custos de negociação e concertação.

Williamson salienta que Coase não aborda com a devida profundidade os aspectos internos da organização, mas supera analiticamente a ênfase no papel do mercado, um notável avanço para a época. O conceito de custos de transação está intimamente associado à racionalidade limitada e ao oportunismo, ambos inerentes à organização econômica, e que pressupõem 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 dessas últimas se dá como resultante não da incerteza, mas da reunião dos dois primeiros.

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 em que 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 derivadas. Como todo o esquema de funcionamento da organização econômica se baseia na “transação”, que é seu objetivo central, deriva-se daí a seguinte proposição básica: assim como a estrutura de mercado é importante para avaliar a eficácia do comércio em atividades mercantis, a estrutura interna é útil para avaliar a organização interna. Portanto, “fatores ambientais” conjugam-se com “fatores humanos” para, dentro do enfoque de mercados e hierarquias, explicar quão custoso é elaborar um contrato, colocá-lo em execução e fazer respeitar suas complexas condições. Tais dificuldades, aliadas ao risco de se enfrentar 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 limitada e oportunismo são hipóteses de comportamento que justificam a existência de custos de transação.

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

Como normalmente acontece com conceitos centrais como o de custos de transação, há uma tendência em 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 destes fatores, mas sim de estabelecer como e porque 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 devido 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, onde 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”, onde as comparações relevantes são entre alternativas factíveis, razão pela qual idéias hipotéticas são operacionalmente irrelevantes (Williamson, 1995, p.27).

A crítica mais contundente à análise de Williamson é feita por Pitelis (1998), segundo o qual sua análise compara 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) colocando os agentes, no caso indivíduos, buscando arranjar suas transações na maneira mais eficiente. Nesta noção está implícito que a única razão pela qual as nações industrializadas avançadas têm sistemas econômicos de mercado, com firmas de mais de uma pessoa, é para 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 orientaria o comportamento e a definição das próprias instituições.

4. A TEORIA DA REGULAÇÃO E O AMBIENTE INSTITUCIONAL

O conceito de instituição nos regulacionistas é subjacente ao conflito e à violência, inerentes à relação entre os homens. A necessidade de mediar tais processos dão 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). 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, 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, caracterizada pela oposição às concepções de racionalidade substantiva do pensamento neoclássico, e, ao mesmo tempo, filiada ao pensamento de Marx. Nesse sentido, as relações sociais devem ser entendidas como “atributos irreduzíveis” associados à rivalidade, ao antagonismo e à violência, donde a proposição teórica e metodológica da regulação 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 os antagonismos sociais se tornarem formas de movimento são, durante tempos, fortes polarizações de conflitos. Essa polarização se exacerba, mas confere uma certa unanimidade, que provoca sua exteriorização. 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 articuladores 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. Portanto as instituições se constituem em “inovações sociais”, pois 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 a 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** (grifos do autor) num dado momento histórico ou numa dada sociedade”, cuja importância é dada pelo conceito de forma estrutural ou institucional. 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 se tem 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 a uma linha de confluência. Agrupa tais linhas em seis: 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 com as abordagens heterodoxas, como o antigo institucionalismo e os neo-institucionalistas. Todos enfatizam a análise da dinâmica do capitalismo (através da montagem das instituições de caráter coletivo), da moeda (medida artificial e institucional da escassez, segundo Commons), das formas de empresa e da relação salarial. Para Villeval, 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 com a Economia das Convenções. Isso porque a forma como emergem as convenções - e o conseqüente uso da Teoria dos Jogos como ferramenta – pode desenvolver reflexões conjuntas sobre princípios de ação, jogo das dinâmicas das instituições e ênfase em instituições informais, que são muito pouco estudadas pelos regulacionistas.

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, pois “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 outras formas institucionais. O “novo” a ser analisado exige a incorporação dos aspectos financeiros (integrados) às inovações tecnológicas. A resposta constituir-se-á no grande campo de pesquisa para a Teoria da Regulação nos próximos anos. Boyer e Hollingsworth (1997) propõem o conceito de “sistema social de produção”, para se caminhar nesse propósito, estabelecendo novas relações centradas no *embedded institutions*.

5. AS INSTITUIÇÕES E OS EVOLUCIONÁRIOS

Richard Nelson (1995), relevante expressão do pensamento evolucionário atual, considera o conceito de instituição ainda demasiadamente amplo, sendo difícil sua sistematização. Tal noção oscila entre duas abordagens: uma mais vinculada ao “antigo” institucionalismo norte-americano e a outra mais próxima da teoria dos jogos, que vincula instituição a regras do jogo, sugerindo que tal *insight* é peculiar a NEI. Para resolver esta disparidade propõe desagregar radicalmente tal conceito e inseri-lo em um processo evolucionário.

O recente revigoramento do interesse em se estudar as instituições é visto por Nelson (1995) como um embate entre duas posições. De um lado, há os economistas que explicam as diferenças entre nações como resultado de suas instituições, que Hodgson (1993a) designa de “velhos” institucionalistas. Suas pesquisas, em geral, são de caráter empírico e apreciativo, cujo empirismo atualmente tem avançado para alguma formalização. De outro lado, há os que associam instituições ao desenvolvimento teórico da Teoria dos Jogos, que as associam a soluções particulares de jogos com “equilíbrio múltiplo de Nash”. Para esses estudiosos, cujos estudos avançaram ao longo dos últimos 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 se referir 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. Nesse sentido: “o termo ‘instituição’ se refer[e] 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 definí-la como **resultado de um processo evolucionário** (Nelson, 1995, p. 81). Para os evolucionários, instituição só tem sentido em um processo evolucionário, porque a enorme diversidade de coisas que se abriga sob tal designação exige referência a uma “teoria de evolução institucional” 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. Nesse sentido, “[é] absurdo afirmar que o processo de evolução institucional otimiza: a própria noção de otimização pode ser incoerente em um conjunto onde a gama de possibilidades não é bem definida. Entretanto, parece haver forças que param ou fazem rodar para certas direções a evolução institucional” (Nelson, 1995, p. 83). 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 é importante para o institucionalismo porque os muniu 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 de teorizar em situações econômicas que envolvam elementos de novidade – como o avanço tecnológico e novas formas de ação 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 as teorias que não partem 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 concepções não se manifesta como 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.

No modelo evolucionário, os atores centrais são as firmas, não os indivíduos, que, isto sim, têm suas ações determinadas pelas firmas às quais estão integrados. Elas são entidades mais ou menos aptas (*fit*) - no caso, mais ou menos lucrativas – que servem de “incubadoras” ou transportadoras de “tecnologias” e outras práticas, que determinam “o que fazem” e “quão produtivas são”. Nelson e Winter designam este fenômeno por rotinas. As rotinas constroem mecanismos para a mudança, representada por um complexo processo de Markov, que guiam, através de hábitos, costumes, crenças e instituições, as ações dos indivíduos e das organizações. A tradição neo-schumpeteriana sistematiza mecanismos que a teoria neoclássica é cega ou se nega a interpretar. Por exemplo, há no modelo evolucionário uma considerável

variação entre as firmas no que tange ao uso da tecnologia, à produtividade e à lucratividade. Em geral, a causa maior da elevação da produtividade no “agregado” deve-se a inovações realizadas pelos indivíduos nas firmas, sendo a expansão ou difusão realizada por imitação das técnicas mais produtivas. Isto explica a grande variação na produtividade das tecnologias mais utilizadas. Portanto, o desempenho do crescimento agregado da economia está fortemente relacionado às variações predominantes por baixo do agregado (Nelson, 1995, p. 72).

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 tecnologia, também resultantes de eventos randômicos 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. Uma delas é a presença de elementos randômicos. Entretanto, regras que contemplem a mudança, apenas como produto de ações randômicas, não se constituem em modelos evolucionários. É também necessária a presença de “elementos sistêmicos”. Mesmo assim, pode ainda não se ter uma dimensão explicitamente evolucionária. O que define tal processo é associar estas duas características com “elementos inerciais”, que introduzem no sistema a possibilidade de mudanças permanentes, e conseqüente “adaptação” dos mais hábeis ao referido processo.

Nesse 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, 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). 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 destas “instituições” em conjunto influencia a natureza e a organização das firmas, explicitando o caráter **diferenciado e histórico** dos vários padrões de desenvolvimento.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O que procurou se demonstrar nesse texto é que há um rico campo de pesquisa em economia institucional, que deve ser comparado a partir do próprio conceito de instituição, que assume matizes relativamente diferentes. Há despeito da existência de várias 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 – pode-se sugerir que um dos traços característicos que mais diferenciam as respectivas escolas é a importância do conflito, como algo inerente à atividade humana. Nesse sentido o Antigo Institucionalismo Norte-americano, os neo-institucionalistas e os regulacionistas dão mais importância a esse último aspecto do que o dão os evolucionários e a Nova Economia Institucional. Esses últimos enfatizam mais diretamente o papel das firmas e organizações no processo de atividade econômica. Entretanto um exame mais acurado dessa possível diferenciação deve ser mais aprofundado analítica e teoricamente em outro tipo de estudo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIETTA, Michael (1976). **Régulation et crises du Capitalisme: l'expérience des États-Unis**. Paris, Calmann-Lévy.
- BOYER, Robert (1990). **A teoria da regulação: uma análise crítica**. São Paulo. Nobel.
- 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.
- BOYER, Robert & HOLLINGSWORTH, J. Rogers (1997). How and Why do Social Systems of Production Change? In: HOLLINGSWORTH, J. Rogers & BOYER, Robert (1997). **Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions**. New York, Cambridge University Press. p. 189- 195.
- COASE, Ronald H. (1937). 1991 Nobel Lecture: The Institutional Structure of Production. In: WILLIAMSON, Oliver E. & WINTER, Sidney G.. **The Nature of the Firm: origins, evolution, and development**. New York/Oxford, Oxford University Press, 1993.
- COMMONS, John R. (1934). **Institutional Economics**. Madison, University of Wisconsin Press.
- CONCEIÇÃO, Octavio A. C. (2000). **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista**. Tese de Doutorado em Economia. Porto Alegre, PPGE/UFRGS, (mimeo).
- 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)
- DOSI, Giovanni. (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.
- DOSI, G. & ORSENIGO, L. (1988). Coordination and transformation: on overview of structures, behaviours and change in evolutionary environments: In: DOSI, G. et alii (eds.). **Technical Change and Economic Theory**. London: Pinter Publishers.
- DUGGER, William (1988). Radical Institutionalism: Basic Concepts. **Review of Radical Political Economics**, v. 20, n. 1, p. 1-20.
- DUGGER, William (1990). The New Institutionalism: New But Not Institutional. **Journal of Economic Issues**. v. 24, n. 2, p. 423-431, june.
- FERRARI FILHO, Fernando e CONCEIÇÃO, Octavio 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, Wendell (1980). **Institutional Economics: The Changing System**.

- Austin, University of Texas Press.
- 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. (1998a). The Approach of Institutional Economics. **Journal of Economic Literature**. v. 36, p. 166-192, mar.
- HODGSON, Geoffrey M. (1998b). On the evolution of Thorstein Veblen's evolutionary economics. **Cambridge Journal of Economics**. v. 22, p. 415-431.
- HODGSON, Geoffrey M. (1998c). Introduction. **Cambridge Journal of Economics**. v. 22, p. 397-401.
- HODGSON, Geoffrey M. (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 e 17 de outubro de 2000. (Anais).
- MARSHALL, Ray (1993). Commons, Veblen, and Other Economists: Remarks upon Receipt of the Veblen-Commons Award. **Journal of Economic Issues**. v. 26, n. 2, p. 301-322, jun.
- MITCHELL, Wesley C. (1984). **Os Ciclos Econômicos e suas Causas**. São Paulo, Abril Cultural (Os Economistas). Original publicado em 1941.
- MYRDAL, Gunnar (1984). **Aspectos Políticos da Teoria Econômica**. São Paulo, Abril Cultural (Os Economistas). Originalmente publicado em 1953.
- NELSON, Richard & WINTER, Sidney G. (1982). **An Evolutionary Theory of Economic Change**. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- NELSON, Richard R. (1995). Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change. **Journal of Economic Literature**, 33, p. 48-90, march.
- 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.
- PITELIS, Christos (1998). Transaction Costs and the Historical Evolution of the Capitalist Firm. **Journal of Economic Issues**. v. 32, n. 4, p. 999-1017, dec.
- SAMUELS, Warren J. (1995). The present state of institutional economics. **Cambridge Journal of Economics**. v. 19, p. 569-590.
- VEBLEN, Thorstein (1998). Why is economics not an evolutionary science? **Cambridge Journal of Economics**. v. 22: pp. 403-414. Originalmente publicado em 1898.
- VEBLEN, Thorstein (1983). **A Teoria da Classe Ociosa: Um Estudo Econômico das Instituições**. São Paulo, Abril Cultural (Os Economistas). Original publicado em 1899.
- VEBLEN, Thorstein (1919). **The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays**. New York, Huebsch.
- 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.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1991a). **Mercados y Hierarquias: su análisis y sus implicaciones anti-trust**. Fondo de Cultura.
- WILLIAMSON, O. E. (1991b). Comparative Economic Organization: The analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**. V. 36, p.269-296.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1995). Hierarquies, Markets and Power in the Economy:

An Economic Perspective. **Industrial and Corporate Change**. v. 4, n. 1, p. 21-49.

ZYSMAN, John. (1994). How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth. **Industrial and Corporate Change**. v. 3, n. 1, p. 243-283.

RESUMO

A multiplicidade de elementos que se abrigam sob a designação de instituição exige precisão teórica sobre o que se quer referir com o referido 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 fortalece, 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 para o pensamento institucionalista.

Palavras-chave: Economia Institucional; Institucionalismo.