



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

INSTITUIÇÃO E DESEMPENHO ECONÔMICO: DUAS VISÕES SOBRE O MESMO TEMA

Lucas Ferraz Vasconcelos

Dissertação de Mestrado apresentada
ao Instituto de Economia da UNICAMP
para obtenção do título de Mestre em
Ciências Econômicas, sob a orientação
do Prof. Dr. David Dequech Filho.

*Este exemplar corresponde ao original da
dissertação defendido por **Lucas Ferraz
Vasconcelos** em 26/02/2009 e orientado
pelo **Prof. Dr. David Dequech Filho**.*

CPG, 26/02/2009

A handwritten signature in blue ink, reading "Dequech", is written over a horizontal line.

Campinas, 2009

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca
do Instituto de Economia/UNICAMP**

V441i	Vasconcelos, Lucas Ferraz Instituições e desempenho economico: duas visões / Lucas Ferraz Vasconcelos. -- Campinas, SP: [s.n.], 2009.
	Orientador : David Dequech Filho. Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.
	1. Desenvolvimento economico. 2. Instituições. 3. Desenvolvimento organizacional. I. Dequech Filho, David. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.
	09-018-BIE

Título em Inglês: Institutions and economic performance: two views

Keywords: Economic growth ; Institutions ; Organizational change

Area de Concentração : -----

Titulação: Mestre em Ciências Economicas

Banca examinadora: Prof. Dr. David Dequech Filho

Prof. Dr. Jose Maria Ferreira Jardim da Silveira

Prof. Dr. Sergio Luiz Monteiro Salles Filho

Data da defesa: 26-02-2009

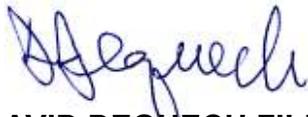
Programa de Pós-Graduação: Economia

Dissertação de Mestrado

Aluno: LUCAS FERRAZ VASCONCELOS

Defendida em 26 / 02 / 2009

COMISSÃO JULGADORA



Prof. Dr. DAVID DEQUECH FILHO
Orientador – IE / UNICAMP



Prof. Dr. JOSÉ MARIA FERREIRA JARDIM DA SILVEIRA
IE/UNICAMP



Prof. Dr. SERGIO LUIZ MONTEIRO SALLES FILHO
IG/UNICAMP

*A meus pais,
Lísias e Aparecida,
por me ensinarem a viver.*

Agradecimentos

Agradecer é uma tarefa árdua. Não penso assim por ingratidão, mas por receio da injustiça. O número de pessoas que, de algum modo, contribuíram para a realização deste trabalho é imenso. Sinto-me, assim, em débito com cada uma delas e peço perdão por lamentáveis omissões.

Agradeço aos brasileiros, que possibilitaram meus estudos, por meio do ensino público, desde a infância até a idade adulta. Espero fazer jus a tal investimento. Em especial, agradeço à Universidade Estadual de Campinas, que propiciou-me anos fantásticos, de deleite pessoal e intelectual. Além da ótima formação acadêmica, sou grato pelo apoio material fornecido pela universidade, principalmente na concessão da moradia estudantil, sem a qual não seriam possíveis minhas pretensões acadêmicas. Não poderia deixar de agradecer ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), pelo apoio financeiro.

Aos funcionários do Instituto de Economia, pela dedicação. Em especial, agradeço ao Alberto, pela simpatia e competência na resolução de inúmeros problemas burocráticos, e à D. Isa, por sua alegria contagiante de todas as manhãs. Também agradeço ao pessoal do Xerox, pelas várias vezes em que precisei de cópias expressas.

Aos Professores do mestrado, pela dedicação a esta nobre tarefa de formação, ensinando-nos a pensar por caminhos complexos e extraordinários. Em especial, agradeço aos Professores Ricardo Carneiro e Antonio Carlos Macedo e Silva, pelos saudosos anos de pesquisa no Centro de Estudos de Conjuntura e Política Econômica (CECON).

Ao Professor David Dequech Filho, pelo exemplo, dedicação, respeito e amizade. Trabalhar sob sua orientação foi um privilégio. Seu método criterioso e questionamentos argutos forçaram-me a elaborar e repensar vários de meus argumentos. Eventuais qualidades deste trabalho são, em grande medida, méritos seus. Falhas que ainda assim estejam presentes são de minha inteira responsabilidade.

Sou imensamente grato aos amigos que tornaram esta tarefa mais amena. Aos amigos de longa data, Ju Palermo, Celinha, Val e Daniel, obrigado pela certeza de que os anos não afrouxaram nossos laços. Aos velhos amigos dos tempos de Itautec, Anselmo e Roberto,

obrigado pelo companheirismo e pelas boas risadas. Ao Giuliano, pela grande amizade. Aos companheiros de Economentário, Felipe Serigati, Allan e Stallone, pelos debates e divergências. Ao Caio Seconelo, pelo respeito e amizade, desde os tempos de graduação. Ao Fela, Kaio, Fábio, Guilherme, Bruno e Flávio, pelos bons anos em que dividimos a casa G4-A, na moradia. Aos colegas do mestrado, principalmente ao Victor Hugo, pelos dramas compartilhados no mestrado, ao Gustavo, pelas boas conversas dos cafés, e à Letícia, pela atenção e amizade. Aos amigos que tornaram estes anos de Unicamp inesquecíveis, Angeli, Diegues, Geraldo, Juan, Cris Rauen e Dani Gorayeb. Ao Thiago Martinez e Bettini, pelos bons momentos juntos. Às pessoas especiais de minha vida, Fráya da Cunha, Ana Paula Cerrón, Camila Gripp, Tati Tardivo, Lidiany Oliveira e Flávia Eliana. Em especial, agradeço à Tati Miranda, por todo o apoio, incentivo, ternura e amizade. Suas leituras dos originais deste trabalho foram essenciais.

Encerro com a menção que me é mais cara. Agradeço à minha família. Meus pais, Guerreiro e Cidinha, são os responsáveis por tudo de bom e valoroso que em mim possa haver. Ao amor, felicidade e harmonia familiar souberam unir responsabilidade e perseverança, para superar, sempre unidos, as inúmeras dificuldades que enfrentamos. São o exemplo no qual tento me espelhar. Meus irmãos, Nado e Nane, deram-me os anos mais felizes da infância, quando estávamos sempre juntos. São a razão de meu afeto, cuidado e dedicação. Meu sobrinho, Miguel, trouxe-nos a alegria de seus lindos sorrisos. É o portador de meu carinho e meu orgulho. Vocês são o motivo de meu amor, obrigado.

Resumo

Este trabalho tem o propósito de apresentar as visões de dois importantes autores sobre o tema das instituições e a importância destas para o processo de desenvolvimento econômico, com vistas a analisar possíveis convergências, divergências e pontos de integração entre os mesmos. Para tanto, o presente texto divide-se em quatro partes: na primeira parte será abordado o tema das instituições de uma perspectiva mais geral, considerando suas funções e diferentes correntes que discorrem sobre o assunto; em seguida, serão apresentados os conceitos básicos para o entendimento da teoria institucional do crescimento formulada por Douglass North; a terceira parte tratará da contribuição de Richard Nelson para o entendimento de como as instituições influenciam o processo de crescimento; finalmente, na quarta parte, serão comparadas as teorias apresentadas nos capítulos anteriores, a fim de ressaltarmos aspectos relevantes para o aprimoramento do entendimento sobre a relação entre instituições e desempenho econômico.

Palavras-chave: crescimento econômico, instituições, mudança institucional, inovação.

Abstract

This work aims to present the views of two important authors on the subject of institutions and their importance to the process of economic development, examining possible similarities, differences and convergences between them. Thus, the text is divided into four parts: in the first a general perspective of institutions is addressed, considering their different functions and different points of view on them; the following session focus on basic concepts of the institutional theory of growth developed by Douglass North; the third part focus on the contribution of Richard Nelson to the understanding of institutions influencing the process of growth; and, finally, in the fourth part, theories presented in the previous chapters are compared, in order to highlight relevant issues to the improvement of the understanding of relationships between institutions and the economic performance.

Keywords: economic growth, institutions, institutional change, innovation.

Sumário

I. Alguns Comentários Preliminares.....	1
1.1. Introdução.....	1
1.2. Entendendo Instituições.....	4
1.3. Uma Visão Geral	7
II. North: Instituições, Mudança Institucional e Desempenho	13
2.1. Sobre Instituições	16
2.2. Instituições, Mudança Institucional e Desempenho Econômico	29
III. Nelson: Tecnologia, Instituições e Crescimento	44
3.1. Definição de Instituições	44
3.2. Instituições em uma Teoria do Crescimento Econômico	51
IV. Convergências, Divergências e Integração entre North e Nelson.....	59
Referências Bibliográficas	64

I. Alguns Comentários Preliminares

1.1. Introdução

“Roger stooped, picked up a stone, aimed, and threw it at Henry – threw it to miss. The stone, that token of preposterous time, bounded five yards to Henry's right and fell in the water. Roger gathered a handful of stones and began to throw them. Yet there was a space round Henry, perhaps six yards in diameter, into which he dare not throw. Here, invisible yet strong, was the taboo of the old life. Round the squatting child was the protection of parents and school and policemen and the law”¹ (Golding, 1954: 61).

William Golding, escritor inglês, ganhador do Prêmio Nobel de Literatura de 1983, contou em *O Senhor das Moscas* a história de um grupo de garotos que se vêem sozinhos em uma ilha após a queda de seu avião. A beleza paradisíaca do lugar e a certeza de serem resgatados, tão logo o acidente seja percebido, os contaminam com euforia infantil, que paulatinamente é substituída pela selvageria descontrolada. Mas por que uma passagem deste romance despertaria o interesse acadêmico de um economista? A resposta está relacionada a um termo bastante em voga nos últimos tempos nas ciências sociais: instituições.

Há algum tempo este tema poderia ser considerado algo supérfluo para compor a teoria econômica, ao menos no *mainstream*. Contudo, as instituições conquistaram muitas e importantes mentes nas décadas recentes, a ponto da Nova Economia Institucional (NEI) ser reconhecida como uma importante vertente do conhecimento econômico. Apesar disso, há grande controvérsia sobre o que abarca o termo NEI. Enquanto Eggertsson (1990) denomina Nova Economia Institucional as abordagens que rejeitam elementos centrais da economia neoclássica, Furubotn e Richter (1998: 2), por sua vez, utilizam esta expressão como denominação das tentativas de estender o alcance da mesma. Alguns autores utilizam o termo Economia Neoinstitucional para denominar a corrente neoclássica da Economia Institucional, reconhecendo-se uma corrente austríaca na NEI.

¹ “Roger inclinou-se, pegou uma pedra, mirou e a jogou em Henry – mas não para acertar. A pedra, uma relíquia de outros tempos, passou a uns cinco metros à direita de Henry e caiu na água. Roger pegou um punhado de pedras e começou a atirá-las. Mas havia um espaço ao redor de Henry, talvez com uns seis metros de diâmetro, em que ele não ousava acertar. Aí, invisível mas poderoso surgia o tabu da vida antiga. Em volta do menino agachado havia a proteção dos pais, da escola, da polícia e da lei”.

Embora haja polêmica quanto a este ponto, a questão mais controversa diz respeito à extensão do ramo neoclássico dentro da Nova Economia Institucional². David Dequech (2006: 127), em uma minuciosa análise sobre as delimitações da NEI conclui:

“At least in some important regards, the identity of New Institutional Economics as something distinct from (an extended form of) neoclassical economics must be acknowledged. Some new institutionalists have essentially incorporated transaction costs and bounded rationality. Others have gone farther away from (even an extended form of) neoclassical economics and put forward views that are, in one sense or another, similar to those held by members of heterodox schools of economic thought such as Austrian economics, the old or original institutionalism, Post Keynesianism and neo-Schumpeterianism”.

A Nova Economia Institucional, originalmente influenciada por alguns conceitos da Sociologia, em um processo de “retroalimentação”, terminou por afetar a esfera desta disciplina, no que é denominado por Portes (2006: 235) de “*socioeconomics*”. O âmbito da Ciência Política também não deixou de sofrer transformações, principalmente quanto à permeabilidade do conceito de racionalidade limitada.

Certamente, dentre as correntes de pensamento institucionalistas atuais, a NEI é a que possui maior reconhecimento, embora, como sugerido acima, reúna autores de diferentes “matizes” teóricos. Além disso, apesar de ser a mais evidente, não é a única abordagem institucionalista a prosperar na Economia. Vários autores heterodoxos têm produzido uma rica literatura sobre o tema. Muitos economistas ligados ao institucionalismo original, dentre os quais talvez Hodgson seja o mais evidente, têm obtido notáveis avanços no entendimento das instituições e de seu papel na sociedade. O tema das instituições também é bastante relevante para os neo-schumpeterianos, cujo inspirador maior, Schumpeter, já notara o papel das instituições na Economia. Além destes, os economistas austríacos e pós-keynesianos possuem importantes considerações sobre o assunto.

Como se pode ver, há inúmeras possibilidades pelas quais o tema pode ser abordado. A efervescência criativa deflagrada na “virada institucional” trouxe consigo uma multiplicidade de visões a respeito do mesmo assunto. Por isso responder a “o que são instituições?” pode não ser tão fácil. Em relação à teoria do crescimento e do desenvolvimento, é crescente a literatura que relaciona instituições e desempenho

² Langlois (1989), Hodgson (1939), Rutherford (1994) e Nelson e Sampat (2001).

econômico, embora de formas diversas. Optamos, neste trabalho, por tratar de duas correntes específicas, a NEI e a neo-schumpeteriana, adotando autores basilares para cada uma destas abordagens. Ambas as correntes têm produzido um trabalho profícuo sobre o assunto, em grande parte, devido à contribuição de dois autores sobre a relação entre instituições e desempenho econômico, cujas teorias serão o eixo central deste estudo: Douglass North, autor fundamental para a NEI, e Richard Nelson, cuja obra é um dos pilares da abordagem neo-schumpeteriana. Grande parte do trabalho aqui proposto será dedicada à apresentação detalhada de suas teorias, para, posteriormente, termos condições de analisar as concordâncias, divergências e possibilidade de integração entre as visões dos mesmos. De forma complementar, utilizaremos as críticas realizadas por Ha-Joon Chang à teoria northiana, na medida em que estas explicitem ou reforcem as divergências teóricas existentes entre Nelson e North.

O estudo está estruturado da seguinte forma. As seções seguintes do primeiro capítulo serão dedicadas à discussão preliminar, mais geral, sobre o tema das instituições, explorando suas funções e tipos mais amplos e apresentando diferentes correntes de pensamento.

O segundo capítulo é dedicado à abordagem northiana. Sua teoria das instituições será detalhadamente reconstruída, explicitando sua relação com uma teoria dos custos de transação e uma teoria do comportamento humano. Destacaremos o caráter cognitivo de seu modelo, ressaltando o refinamento teórico desta abordagem. Relacionado a este último ponto, exploraremos sua teoria da mudança institucional e como esta se dá por meio da relação entre instituições e organizações. Finalmente, utilizando o arcabouço analítico desenvolvido ao longo do capítulo, mostraremos como North explica a permanência de trajetórias econômicas ineficientes e persistentes, inspirando-se no conceito de mecanismos auto-reforçadores³, geradores de *path-dependence* e *lock-in* institucional, e de mercados incompletos.

No terceiro capítulo, mostraremos como a definição de instituições de Nelson é mais específica que a de North e como tal definição está diretamente associada ao conceito de rotina. Apontaremos como sua teoria da mudança institucional é requisito para e consequência da inovação, integrando perfeitamente a questão institucional à abordagem

³ Originalmente desenvolvido na literatura de Economia da Inovação.

neo-schumpeteriana. Desta forma, apresentaremos a teoria institucional do crescimento econômico de Nelson, para o qual a *co-evolução* das instituições e das tecnologias físicas é essencial para o processo de crescimento.

Por fim, o quarto capítulo será dedicado a identificar as concordâncias, divergências e possíveis convergências teóricas entre os autores. Será defendido que, apesar de criticar a falta de especificidade do conceito de instituições de North, Nelson não resolve a questão ao criar um conceito mais especializado. Além disso, serão levantadas algumas críticas mais específicas quanto à importância de uma teoria dos custos de transação para o estudo do papel das instituições no crescimento econômico. Para tanto, serão utilizadas algumas contribuições de Ha-Joon Chang, reforçando ou explicitando alguns pontos levantados por Nelson de maneira sutil.

1.2. Entendendo Instituições

A fim de estabelecer uma terminologia coesa ao longo deste trabalho e examinar adequadamente as definições de instituições apresentadas pelos diferentes autores abordados, utilizaremos o trabalho de David Dequech (2006, 2009), no qual é feita uma criteriosa divisão de alguns aspectos do conceito amplo de instituições, entendidas como “padrões de comportamento e/ou pensamento socialmente compartilhados”⁴ (Dequech, 2009: 1).

Dequech (2006) identifica três tipos de influência das instituições sobre o comportamento econômico dos indivíduos. O primeiro tipo de influência, cujo autor denomina função restritiva das instituições, seria derivado do estabelecimento de restrições ao comportamento econômico. Esta abordagem é a mais comumente empregada pelas linhas teóricas mais próximas à ortodoxia.

Utilizando a denominação de Hodgson (1988), Dequech (2006) chama o segundo tipo de influência de função cognitiva das instituições. No trabalho de 2006, o autor subdivide esta segunda função em cognitiva informacional e cognitiva profunda, porém, mais recentemente, acrescenta a função cognitiva prática. A função cognitiva informacional diz respeito às informações que as instituições podem fornecer aos indivíduos, inclusive quanto

⁴ Com o propósito de tornar a leitura mais fluída e agradável, citações curtas em língua estrangeira serão livremente traduzidas e mantidas no período, exceto em casos cujo entendimento possa ser comprometido. Citações mais extensas serão mantidas no idioma original, separadas do período por quebra de parágrafo.

à ação provável das outras pessoas. A função cognitiva profunda existe por conta da influência das instituições sobre a percepção da realidade dos indivíduos. Quanto à função cognitiva prática, esta se dá pelo modo como certos aspectos do conhecimento são incorporados às instituições na forma de rotinas (conhecimento tácito).

Finalmente, Dequech (2006: 118) diz que as instituições podem influenciar os objetivos que as pessoas desejam alcançar e denomina tal influência de função motivacional (ou teleológica) das instituições.

Este tratamento destaca a dimensão comportamental e mental das instituições. A dimensão comportamental inclui o papel restritivo, mas também é composta pelo papel motivacional, incluindo a estrutura de incentivos na qual os agentes tomam suas decisões. Além disso, a dimensão comportamental também envolve aspectos cognitivos, mais especificamente o papel cognitivo prático.

A dimensão mental, por sua vez, vai além do papel restritivo ou do papel cognitivo informacional (que influencia as expectativas dos agentes), incluindo modelos mentais compartilhados, que desempenham um papel cognitivo fundamental, “fornecendo modos de selecionar, organizar e interpretar informações” (Dequech, 2009: 1). Este aspecto será crucial para algumas das teorias institucionais do desenvolvimento que veremos no capítulo seguinte.

A divisão proposta é de caráter analítico, podendo haver uma série de inter-relações entre os conceitos, de forma que, em certos momentos, é difícil dissociá-los completamente. Por exemplo, pode-se argumentar que, associados ao papel motivacional, haja aspectos cognitivos profundos, porém, é possível (e desejável) separá-los, de forma a estabelecer relações de naturezas distintas.

Outro aspecto relevante para nossa análise diz respeito às sanções externas. As instituições podem ou não necessitar de pressão externa para sua manutenção. De acordo com estas características, podemos identificá-las como normas sociais e/ou instituições auto-aplicáveis. Normas sociais são padrões de comportamento e/ou pensamento que indicam o que as pessoas devem ou não fazer e/ou pensar em certas circunstâncias. Ao menos em parte, são aplicadas aos indivíduos por pressão externa, podendo ser internalizadas por alguns, ou mesmo muitos, indivíduos.

“In particular, social norms are associated with the possibility of sanctions: if a social norm exists, the threat or promise of sanctions also exists. Moreover, the threat or promise of sanctions helps maintain the norm. On the other hand, for the individuals who internalize the norm, following it is the right thing to do, regardless of the possibility of external, social sanctions” (Dequech, 2009: 4).

As normas sociais podem ser aplicadas por organizações do sistema legal, as chamadas normais formais (ou legais), ou podem ser aplicadas por sanções informais (a aprovação ou desaprovação das outras pessoas do grupo ou da comunidade), sendo estas normas sociais denominadas informais.

O caráter prescritivo das normas sociais tem por base algum conjunto de valores, que Dequech (2009: 5) divide entre valores morais e valores epistêmicos, entre outros possíveis.

“Moral values include honesty, justice, goodness, and the like. Examples of epistemic values are compatibility with the empirical evidence, internal consistency, rigor, and relevance”.

Algumas instituições não necessitam de pressões externas para que sejam seguidas pelos indivíduos, elas são auto-aplicáveis (*self-enforceable*). Isto não implica, necessariamente, que a ameaça de sanção não exista, mas sim que tal ameaça não é determinante para a existência da instituição. Quando a ameaça não existe, a instituição é auto-aplicada (*self-enforcing*).

Uma instituição auto-aplicável pode ser uma norma de decisão e/ou uma convenção. Uma norma de decisão é um padrão de comportamento e/ou pensamento que um indivíduo deve seguir a fim de promover seu interesse próprio, ao menos quando espera que outros também a seguirão. Ao contrário das normas sociais, este tipo de instituição nem sempre está associado a pressões externas.

“In a strong sense, an institution may be said to be a decision-theoretic norm if, even in the absence of external sanctions, it is always in the interest of an individual to conform to that institution, at least when he/she expects (nearly) everybody else to do the same”(Dequech, 2009: 8).

As convenções são instituições com duas características específicas: (a) quando seguidas conscientemente, são seguidas, ao menos em parte, porque outras pessoas as seguem; (b) são, em alguma medida, arbitrárias (Dequech, 2009: 5).

Devemos, novamente, fazer algumas observações quanto ao esquema proposto. As denominações apresentadas, enquanto valiosas do ponto de vista analítico, não são estanques. Se uma instituição é auto-aplicável, não quer dizer que a mesma não carregue consigo sanções, mas sim que ela não depende das mesmas para sua existência. Assim, uma instituição que prevê sanções legais para quem transgredi-la pode ser uma norma legal para alguns indivíduos, enquanto para outros será uma convenção, se estes a seguirem pelo fato dos outros também a seguirem e não somente pela ameaça de sanções a ela associada.

Com este arcabouço analítico básico, podemos determinar melhor as semelhanças e diferenças entre os autores relevantes, no que tange às suas concepções quanto às instituições e como estas se articulam com o desempenho econômico e sua evolução ao longo do tempo.

1.3. Uma Visão Geral

As questões institucionais estão presentes no estudo da Economia desde os seus primórdios, reconhecendo-se já em Adam Smith os primeiros rudimentos institucionalistas (Nelson, 2005). De fato, em *A Teoria dos Sentimentos Morais*, Smith investiga quais inclinações morais permitem o convívio social não destrutivo (Chiaromonte, Dosi e Orsenigo, 1993: 117).

A importância das instituições para a Economia também foi abordada por vários outros pensadores: Marx, Marshall, Keynes e Schumpeter são alguns dos autores em cuja análise podemos reconhecer aspectos do que entendemos hoje por instituições. Contudo, é somente com Veblen, Commons e Mitchell⁵ que as instituições passam a ter papel fundamental para a análise econômica, muito embora a ascensão deste institucionalismo seja breve, sendo relegado ao ostracismo por um longo tempo, particularmente durante as duas primeiras décadas do Pós-Segunda Guerra. Neste período, com a predominância do modelo de equilíbrio geral de Arrow-Debreu, o mercado, incluindo o sistema de preços, era a única instituição explicitamente destacada.

⁵ As referências ao velho institucionalismo (ou institucionalismo original) são sempre acompanhadas da menção a estes autores fundadores, porém, cabe ressaltar a existência de diferenças teóricas relevantes entre os mesmos, algumas delas serão mencionadas mais adiante.

Mais tarde, por volta dos anos 1960, as instituições ensaiam sua volta à cena, com os primeiros trabalhos de teoria econômica que tratavam sobre os direitos de propriedade ou, mais genericamente, das leis (em sentido amplo) e sua relação com as questões econômicas. Esta veio a se tornar uma das principais abordagens da Nova Economia Institucional.

Grande parte desta vertente teórica trata de instituições formais, cuja existência é garantida por imposição externa (em geral do Estado), mas alguns dos estudiosos associados à NEI também tratam de normas de comportamento que são auto-aplicadas (*self-enforcing*) ou são impostas por sanções sociais sem a participação direta do governo na garantia de seu cumprimento. Além disso, outros teóricos ainda ressaltam as normas impostas pelo senso individual de certo e errado, ou seja, a internalização das normas.

Nesta concepção, as instituições são as regras do jogo. As restrições formais (regras, leis, constituições), informais (normas de comportamento, convenções e códigos de conduta auto-aplicados) e suas características de aplicação constituem estas regras do jogo⁶. A abordagem das instituições vistas como regras do jogo foi consagrada por Douglass North e será bastante explorada posteriormente.

Este conceito foi amplamente utilizado durante os anos 1990. Influenciou (e ainda influencia) de modo significativo a teoria dominante. Nelson (2005) atribui sua importância a dois fatores. Primeiro, regras bem compreendidas estabelecem as bases para a interação humana e dão certa previsibilidade ao que os outros farão em contextos específicos. Este “denominador comum” norteia os agentes para que sejam tomadas decisões individuais, realizem-se negociações que envolvam vários indivíduos, proceda-se com maior grau de confiança, haja coordenação das ações de diferentes indivíduos e os acordos firmados sejam mais eficientes. Em suma, tais instituições diminuem a incerteza associada à complexidade do ambiente no qual as decisões são tomadas. Segundo, estas regras podem desencorajar (ou não) ações que, se praticadas massivamente, seriam economicamente custosas. Em outros termos, estas regras estabelecem a estrutura de incentivos extra-econômicos para os agentes, que são encorajados, ou não, a promover ações socialmente benéficas.

⁶ Apesar do conceito incluir normas de comportamento e códigos de conduta, estes termos são tratados somente como restrições, não abordando a dimensão mental associada aos mesmos, como veremos adiante.

O artigo de Coase, *The Problem of Social Cost*, foi o germe intelectual destes trabalhos, ao abordar os custos de transação. Vários dos estudiosos que vêem as instituições como regras do jogo propõem que instituições “certas”, ao estabelecer corretamente os direitos de propriedade (e por outros mecanismos), levam à diminuição dos custos de transação, tornando a economia mais eficiente. Uma crítica bastante relevante em relação a esta posição é que, embora o impacto nos custos de transação seja um aspecto importante do papel das instituições na atividade econômica, muitos autores sugerem que não seja o único, ou mesmo o mais fundamental.

Coase, em *The Nature of the Firm*, também influencia uma corrente institucional ligada aos estudos de organização industrial e governança, que se estende por vários temas, desde os limites da firma, até questões envolvendo a relação agente-principal. Estes autores freqüentemente utilizam o conceito de “estruturas de governança” em seus estudos, que não é exatamente a mesma coisa que as “regras do jogo”. Nesta concepção, as instituições seriam “estruturas de governança particulares moldando aspectos da atividade econômica, como as ‘instituições’ financeiras de uma nação, ou o modo como as firmas tendem a ser organizadas e geridas” (Nelson, 2007: 314).

Conforme Nelson (2006), Williamson é uma exceção dentre os autores que assumem esta abordagem. Sua concepção de governança enfatiza as transações, aproximando-o do conceito de regras do jogo. Esta ênfase o ligaria ao velho institucionalismo, porém este “diálogo” inter-geracional se daria, sobretudo, com John Commons, cuja abordagem é um tanto particular dentre os institucionalistas originais, atendo-se às transações como variável-chave da Economia.

Nelson e Sampat (2001) parecem sugerir o seguinte.

(i) O conceito de estruturas de governança aproxima Commons de Williamson:

“(...) *Williamson proposes that his focus on transactions links his modern institutional analysis with that of the older American institutionalists, in particular, the perspective of Commons (1934)*” (p. 35);

(ii) O conceito de instituições de Commons é diferente dos outros institucionalistas originais:

“*The American institutional economics tradition includes not just Commons, who did focus on transactions, but also Thorstein Veblen, who defined institutions in terms of widely common and*

predictable patterns of behavior in a society, including generally shared “habits of thought” as well as of action (see e.g. Veblen, 1899)” (idem).

A ênfase de Commons é na ação governamental consciente, mediando conflitos entre as instituições e decidindo o que deve tornar-se lei ou ser apoiado pela polícia e, desta forma, ser mais durável, apesar de reconhecer que costumes, normas e regras podem surgir sem deliberação prévia.

Outros estudiosos associam as instituições com costumes e padrões esperados de comportamento em contextos específicos. Thorstein Veblen (1919: 239), por exemplo, vê as instituições como “hábitos de pensamento arraigados, comuns à generalidade dos Homens”. Geoffrey Hodgson (1998: 179) utiliza esta abordagem, citando a elaboração do conceito de Veblen realizada por Walton Hamilton (1932: 84), que define instituições como “um modo de pensamento ou ação de alguma prevalência e permanência, que está integrado aos hábitos de um grupo ou aos costumes de uma pessoa”. Esta concepção enfatiza o “modo como as coisas são feitas”, abordando aspectos que vão além das restrições ao comportamento dos agentes (Nelson, 2006: 7). Ou seja, afirmar que as instituições definem regras de comportamento pode ser interpretado de duas formas: como uma restrição ou como um modo de proceder, em que o comportamento em si segue um conjunto de regras (Nelson, 2005: 145).

Nos termos que temos utilizado neste trabalho, as instituições – encaradas de uma perspectiva ampla, abarcando as “regras do jogo”, mas também os padrões de comportamento (e pensamento) vigentes em uma sociedade – restringem, mas também estruturam o arcabouço cognitivo e motivacional subjacente ao comportamento humano. São os pais, a escola, a polícia e a lei, de Golding, construindo o “tabu da vida antiga”, que afetam as ações de Roger. Se, por um lado, as restrições formais não estão mais presentes na ilha, por outro, as instituições estão impregnadas no seu modo de agir e enxergar o mundo.

Das definições apresentadas é interessante notar que apenas a das estruturas de governança é uma concepção estritamente econômica. As outras são definições amplas, que se estendem para além do âmbito que era habitualmente tratado pela Economia (ao menos, pela *mainstream*), aplicando um caráter abrangente às instituições.

“The different concepts of institutions that one finds in the literature partly reflect the particular economic phenomena the authors are focusing on, including whether the phenomena are broad and pervasive or more specific to particular sectors and activities, partly the particular ‘institution’ they are analyzing, and partly where they choose to apply the ‘institutions’ term in the chain of logic they are proposing” (Nelson, 2007: 314-315).

Friedrich Hayek é o inspirador da corrente institucionalista de tradição austríaca. Para Hayek, instituições são definidas como “práticas amplamente reconhecidas e predominantes em uma sociedade, que comumente são consideradas apropriadas às circunstâncias” (Nelson, 2005). De acordo com esta visão, as instituições, em grande parte, são frutos da ação não planejada da humanidade e as estruturas desenvolvidas, bem como seus efeitos, não podem ser adequadamente antecipados por parte dos indivíduos que influenciaram seu desenvolvimento. Desta perspectiva, nota-se o caráter evolucionário de sua teoria.

Além da definição, há outros pontos de discórdia entre os institucionalistas, sendo a questão da eficiência um dos mais polêmicos. Enquanto alguns dos institucionalistas ligados à corrente de direitos de propriedade, assumem que as leis são eficientes e eventuais mudanças provêm de alterações socialmente ótimas (dentre os quais um dos mais célebres é Demsetz, 1967), alguns dos trabalhos sobre organização industrial assumem a hipótese de racionalidade limitada, adotando a visão de que as formas organizacionais são escolhidas racionalmente⁷ e, dado o contexto, são eficientes, porém não as *mais* eficientes possíveis. É importante frisar que os adeptos de teorias evolucionárias das instituições não necessariamente refutam a hipótese de eficiência. Hayek, de modo geral, enxerga as instituições, derivadas de um processo concorrencial, como sendo eficientes, embora sua teoria seja claramente de caráter evolucionário (Nelson, 2005: 147).

Apesar do estudo das instituições ter longa tradição, e a utilização dos termos e modos de análise da teoria dos jogos nesta vertente ser algo tardio, a influência da linguagem de teoria dos jogos na nova teoria institucional, tanto na Economia, quanto na Política e Sociologia, é patente. Não por acaso, o termo “regras do *jogo*” é tão amplamente difundido.

Schotter (1981) destaca-se na literatura que associa teoria dos jogos a instituições. É um dos pioneiros em propor que as regras do jogo, em si, são uma questão de escolha. Também foi um dos primeiros a sugerir que as instituições fossem definidas como “o modo como o jogo é jogado”, admitindo múltiplos equilíbrios para um jogo. A noção de que jogos repetidos podem ter diversos equilíbrios, dependendo do conjunto de crenças e expectativas, é hoje bastante difundida em teoria dos jogos. De acordo com o enfoque dado, esta noção pode ser relacionada com o conceito de *path dependence*, que será explorado posteriormente. Apesar de ainda restringir o papel das instituições, esta abordagem permite considerações mais refinadas a respeito do papel das instituições no comportamento.

Feita esta primeira aproximação ao tema das instituições, passamos então aos autores que são o foco deste trabalho. Iniciaremos esta tarefa pela apresentação do modelo de Douglass North, passando mais tarde à análise da teoria de Richard Nelson, identificando similaridades, divergências e possíveis interações com a visão do primeiro.

⁷ Contudo, não se trata da racionalidade maximizadora neoclássica.

II. North: Instituições, Mudança Institucional e Desempenho

O trabalho de Douglass North é bastante fecundo e igualmente complexo. Sua instigante produção intelectual é mutável, tanto por expandir progressivamente alguns aspectos teóricos, quanto por abandonar outros ao longo do tempo. Sua teoria recente requer uma análise extensa, pois pode ser considerada como o desenvolvimento e reavaliação das bases teóricas construídas a partir de seu livro, escrito juntamente com Robert Paul Thomas, *The Rise of the Western World: A New Economic History*, de 1973 (Gala, 2003: 90).

Não obstante o presente trabalho não tenha por objetivo a realização de um estudo de história do pensamento econômico de North, será útil a apresentação da trajetória intelectual deste controverso e influente autor. Feito isto, teremos melhores condições de avaliar os aspectos positivos e negativos de sua contribuição.

North e Thomas (1973: vii) procuram incorporar as instituições à teoria neoclássica, desenvolvendo um arcabouço analítico que se propõe consistente com e complementar a tal teoria. Os autores sugerem que as instituições são consequência do comportamento otimizador dos indivíduos e alteram-se de acordo com as mudanças no conjunto dos preços relativos (Rutherford, 1995: 444). Desta forma, a transição feudo-capitalista seria explicada pela mudança de preços relativos ocorrida na Europa, por conta do aumento da população e do comércio, incentivando o surgimento do arranjo institucional mais eficiente dos sistemas de contratos (*idem*).

Apesar de identificarem países com instituições ineficientes na Europa durante o período analisado e explicarem a existência dos mesmos por conta da dicotomia entre a política fiscal do país e seus direitos de propriedade (North e Thomas, 1973: 8), os autores baseiam sua análise eminentemente em um argumento de eficiência: mudanças nos preços relativos criam incentivos para a criação de instituições eficientes. Casos que fujam a esta regra não são plenamente explicados pelo arcabouço teórico construído por eles (Rutherford, 1995: 445).

Além disso, como nesta teoria a mudança institucional é um processo reativo às mudanças de preços relativos, não há possibilidade de que as instituições preexistentes possam exercer influência sobre o ritmo e direção da mudança. Assim, ao sugerirem que

algumas instituições exercem uma “influência conservadora” sobre a mudança institucional, North e Thomas (1995) incorporam hipóteses *ad hoc* ao seu arcabouço analítico, que são inconsistentes com seu “modelo implícito de mudança institucional” (Rutherford, 1995: 445).

Como o próprio North deixa claro, ao analisar seu trabalho progressivo:

“In North and Thomas (1973) we made institutions the determinant of economic performance and relative price changes the source of institutional change. But we had an essentially efficient explanation; changes in relative prices create incentives to construct more efficient institutions” (North, 1990: 7).

Tal concepção foi inspirada na hipótese evolucionária de Alchian (1950), na qual o processo competitivo levaria à eficiência institucional.

Em suma, embora seja um autor de difícil classificação, seus primeiros trabalhos se enquadravam bastante bem com a definição mais usual da NEI como sendo uma escola institucional neoclássica. Seus trabalhos iniciais procuravam articular a teoria dos custos de transação, dos contratos e dos direitos de propriedade, a fim de obter uma abordagem institucional neoclássica para a história econômica. Com isto, North passou a ser reconhecido como autor basilar de uma das principais correntes da Nova Economia Institucional, de inspiração neoclássica (Vandenberg, 2002: 218).

Contudo, em seu trabalho posterior, *Structure and Change in Economic History*, de 1981, North abandona a hipótese de eficiência e passa a aceitar que as instituições podem permanecer em situações sub-ótimas por longos períodos de tempo (North, 1990: 7). Como ele afirma, o modelo neoclássico continua embasando sua análise, embora seu esforço seja no sentido de estender tal análise para além das fronteiras da teoria neoclássica (North, 1981: 3). Para tanto, neste trabalho, North procura modificar a hipótese de racionalidade neoclássica padrão ao ressaltar a importância da “ideologia” na história institucional (Rutherford, 1995: 445) e enfatiza o papel das organizações políticas na mudança institucional (North, 1981: ix). Por conta destes aspectos, podemos identificar, a partir do início de 1980, as primeiras diferenças importantes na teoria de North em relação à abordagem neoclássica (Vandenberg, 2002: 218).

North (1981) sugere que os detentores de poder procuram manter direitos de propriedade que beneficiem seus interesses. Como os custos de transação vigentes em uma sociedade

resultam, geralmente, em direitos de propriedade ineficientes, os poderosos trabalharão pela perpetuação da ineficiência. Desta forma, é possível explicar a existência de instituições ineficientes, porém, não se soluciona o problema de Alchian: por que o processo competitivo não elimina tais instituições? O arcabouço analítico desenvolvido por North (1981) não responde a esta pergunta e, embora se preocupe mais com a questão da “ideologia”, não a integra plenamente a este arcabouço (Rutherford, 1995: 446).

A pretensa solução para o problema da ausência de instituições eficientes no longo prazo somente será dada em North (1990), ao associar o processo de mudança institucional a dois fatores. Primeiro, ao “travamento” (*lock-in*) resultante da relação entre instituições e organizações. Segundo, ao processo de realimentação (*feedback*) informacional, pelo qual os seres humanos percebem e reagem às mudanças no conjunto de oportunidades (North, 1990: 7). Associada a este último fator, Arthur Denzau e Douglass North (1994) desenvolverão a idéia de modelos mentais compartilhados, que podem “distorcer” a avaliação de resultados percebida pelos seres humanos. Posteriormente, em North (2005), o autor passa a utilizar os conceitos de incerteza fundamental e realidade não-ergódica interligados à idéia de modelos mentais, aproximando-se de conceitos bastante utilizados por economistas heterodoxos, mas estranhos à corrente neoclássica (mesmo as mais atuais)⁸.

Notamos, na teoria de North, uma expansão e, em certos aspectos, uma fuga dos paradigmas neoclássicos mais usuais. De fato, como atesta Vandenberg (2002: 233), o institucionalismo de North parece combinar elementos de diferentes correntes de pensamento e, portanto, se constitui como um meio termo entre a nova economia institucional e a original.

A seguir, faremos uma apresentação mais detalhada de sua teoria, enfatizando seus desenvolvimentos analíticos mais recentes, a partir da obra de 1990. Mas antes de apresentarmos o modelo propriamente dito, faremos alguns comentários mais gerais sobre como sua teoria incorpora os papéis restritivo, motivacional e cognitivo, expostos no capítulo anterior.

⁸ Sobre a inadequação do conceito de incerteza fundamental à teoria neoclássica, ver Dequech (2006).

2.1. Sobre Instituições

*“Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised **constraints** that shape human interaction. In consequence they structure **incentives** in human exchange, whether political, social, or economic”* (North, 1990: 3; grifos adicionados).

Esta definição reconhece explicitamente o papel restritivo e motivacional das instituições. Contudo, ainda que a mesma não vislumbre o papel cognitivo profundo, North é um dos economistas mais influentes a tratar de questões cognitivas na Economia, como ficará patente na exposição de seu modelo. De fato, Denzau e North (1994) desenvolveram o conceito de modelos mentais compartilhados, muito embora os próprios autores diferenciem tal conceito do de instituições⁹. De qualquer forma, o trabalho de North é uma importante referência, rica em *insights* sobre o papel cognitivo profundo das instituições, a despeito do modo como é incorporada à sua teoria.

As funções cognitiva e motivacional se confundem em sua análise. De acordo com o autor, as instituições são restrições ao comportamento humano. Mas o que exatamente elas restringem? “Instituições definem e **limitam o conjunto de escolhas** dos indivíduos” (North, 1990: 4; grifos adicionados). Desta forma, as possibilidades de escolha dos agentes são menores, tornando o processo de interação mais previsível e, portanto, diminuindo a incerteza. Dada sua inspiração em Herbert Simon quanto ao seu conceito de incerteza (conforme trataremos adiante), podemos afirmar que, para North, as instituições reduzem a incerteza por tornarem o mundo menos complexo. A relação entre instituições e incerteza é crucial para a teoria das instituições de North e será o núcleo analítico da próxima seção.

“The central focus of this study, and the key to improving economic performance, is the deliberate effort of human beings to control their environment”: como historiador econômico, é assim que North (2005: 1) vê o processo de transformação econômica. Nesta perspectiva abrangente, o que importa são os movimentos seculares, o quão completo pode ser o domínio do ser humano sobre o ambiente em que vive, a progressiva compreensão do ambiente físico e a constante (e interminável) busca pelo entendimento do “ambiente humano”.

⁹ A relação entre modelos mentais e instituições ficará mais claramente definida somente em North (2005), como mostraremos ao tratar mais detalhadamente das considerações sobre cognição realizadas por North.

“*The human environment is a human construct of rules, norms, conventions, and ways of doing things that define the framework of human interaction*” (North, 2005: 11). Estas estruturas são as instituições. A forma pela qual o ser humano constrói tais estruturas, conforme North, está relacionada ao modo como a mente humana funciona e como compreende o ambiente (mutável) em que está imersa. De fato, em Mantzavinos, North e Shariq (2004: 77) os autores defendem as benesses de uma “abordagem cognitiva das instituições”.

Devido a esta abordagem, North abandona as hipóteses comportamentais utilizadas pela teoria neoclássica, seu rompimento mais radical em relação à ortodoxia. O autor afirma que mantém as hipóteses de escassez e concorrência, por serem consistentes com o mundo real, mas faz uma crítica contundente à hipótese da utilidade esperada, basicamente quanto a dois fatores: a motivação dos seres humanos e sua compreensão do ambiente.

Quanto à motivação humana, embora alguns tipos de comportamento altruísta possam ser incorporados ao modelo de utilidade esperada (questões envolvendo reputação e confiança, ou incremento de utilidade a partir do aumento de bem-estar de terceiros), aspectos do comportamento envolvendo senso de justiça, por exemplo, não se adaptam bem à hipótese neoclássica de indivíduos racionais maximizadores de utilidade (North, 1990: 21).

De acordo com North, os indivíduos incorporam ideologias, aspectos altruísticos e padrões de conduta auto-impostos em suas decisões à medida que pagam um baixo preço por isso. Se a expressão destes aspectos acarretar alto custo ao agente, então terão papel mais restrito no resultado da tomada de decisão (p. 22).

O segundo fator crítico quanto à hipótese comportamental neoclássica diz respeito à interpretação do ambiente. No limite, a teoria neoclássica supõe que, no longo prazo, os agentes compreendem bem a realidade. North, por sua vez, assume que o conhecimento e o poder computacional dos agentes é bastante limitado, separando o “mundo real” da percepção que os agentes têm dele. Enfatiza que tais percepções são construídas e, portanto, este processo de construção deve ser explicado, não tomado como dado (p. 23).

Estas percepções subjetivas da realidade, que North denomina *ideologias*, podem ser interpretações da realidade bastante distorcidas. Como desempenham papel fundamental na escolha dos agentes, podem comprometer o processo de tomada de decisão.

O mundo complexo a que os agentes estão expostos cria a necessidade de padrões regulares de interação entre os indivíduos de uma sociedade: as instituições. Como as ideologias, na esfera agregada, podem ser errôneas e levar a conclusões inadequadas, as instituições que emergem na sociedade podem ser ineficientes, em qualquer sentido do termo, e permanecer assim indefinidamente.

Para o autor, avançar na compreensão da dinâmica econômica de modo adequado à teoria do desenvolvimento exige expandirmos nosso conhecimento sobre os processos cognitivos subjacentes às instituições, mais especificamente sobre dois pontos cruciais para o entendimento mais amplo destes processos: a incerteza e a ergodicidade (North, 2005: 13), pois vivemos em um mundo incerto e cambiante, que evolui, em grande medida, por caminhos desconhecidos (North, 2005: vii). Enquanto a questão da ergodicidade será explorada mais adiante, iniciaremos nossa análise da natureza das instituições pelo tema (mais geral) da incerteza.

A incerteza é o fator determinante na teoria northiana para a explicação da natureza das instituições. Desta forma, é desejável que vejamos algumas classificações úteis sobre o conceito de incerteza antes de analisarmos como North o incorpora à sua teoria.

Dosi e Egidi (1991: 145) distinguem dois tipos de incerteza: procedimental e substantiva. A incerteza procedimental é derivada das limitações das capacidades cognitivas e computacionais dos agentes para alcançar seus objetivos, dada a informação disponível. A incerteza substantiva é proveniente da falta de todas as informações que podem ser necessárias para a tomada de decisão com vistas a certo resultado. Contudo, como observado por David Dequech (2007: 3), o conceito de incerteza procedimental não é mutuamente exclusivo com todas as formas de incerteza substantiva¹⁰.

A incerteza também pode ser dividida entre forte e fraca. A incerteza forte, ao contrário da fraca, é aquela em que não há distribuição de probabilidade única, aditiva e plenamente confiável¹¹. A impossibilidade de obter tal distribuição de probabilidade pode ser causada pela falta de todas as informações necessárias para sua construção. Contudo, a limitação das capacidades mentais/computacionais dos agentes e a complexidade do ambiente

¹⁰ Para um estudo aprofundado sobre o tema da incerteza, ver David Dequech (2004, 2007).

também podem impedir a obtenção de tal distribuição. Assim, a incerteza forte pode estar associada tanto à incerteza substantiva, quanto à procedimental (Dequech, 2007: 3).

Por fim, uma terceira classificação separa a incerteza entre ambiguidade e incerteza fundamental. Ambas classificações são tipos de incerteza forte. A ambiguidade ocorre quando o tomador de decisão não tem completa confiança sobre a probabilidade de cada evento, mas conhece (ou pode conhecer) todos os eventos possíveis. Ou seja, mesmo que o tomador de decisão não saiba completamente, a lista de todos os eventos possíveis é predeterminada. A incerteza fundamental, por sua vez, é caracterizada pela possibilidade de criatividade e mudança estrutural não-predeterminada. Isto implica que a lista de eventos possíveis não é conhecida *ex-ante*, já que o futuro ainda não foi criado (Dequech, 2007: 3-4).

Estas classificações podem ser mais elaboradas, identificando-se interações entre as mesmas.

“The basic characterization of reality as complex and inhabited by limited agents is compatible with different conceptions of reality in terms of the (im)possibility of non-predetermined structural change and of creative individual behavior. Accordingly, on the basis of this criterion there are two alternative views of procedural uncertainty.

If that possibility is recognized, the notion of procedural uncertainty is compatible with, and complementary to, the notion of fundamental uncertainty: a reality that is subject to non-predetermined structural change may also be complex, and people who are creative may also have limited computational abilities. (...).

Alternatively, that possibility may not be recognized. This latter variant of procedural uncertainty is incompatible with fundamental uncertainty” (Dequech, 2007: 12).

Com as distinções básicas entre os tipos de incerteza e a elaboração acima, podemos explorar melhor a evolução do conceito northiano de incerteza.

Seu conceito de incerteza parece ter-se expandido com o passar dos anos. North (1994: 362; 1995: 17) cita Herbert Simon (1986: S210-S211) como seu referencial teórico sobre o tema. Simon ganhou notoriedade justamente ao formular sua teoria da racionalidade limitada, na qual os indivíduos não são perfeitamente racionais por conta da complexidade

¹¹ Os desenvolvimentos teóricos da abordagem neoclássica conseguiram incorporar somente a incerteza fraca

do ambiente em que estão imersos e de suas limitações cognitivas. É exatamente este o conceito utilizado por North em seu livro mais famoso.

“Institutions exist to reduce the uncertainties involved in human interaction. These uncertainties arise as a consequence of both the complexity of the problems to be solved and the problem-solving software (to use a computer analogy) possessed by the individual” (North, 1990: 25).

Embora a citação acima, bastante genérica, possibilite a associação do conceito de incerteza de North (1990) à variante procedimental mais abrangente, na qual há possibilidade de mudança estrutural não-predeterminada ou de indivíduos criativos, não há evidências sólidas, em seu livro de 1990, de que seja este o caso, dada a ausência de referências a fatores que levem a um tipo substantivo de incerteza (Dequech, 2007: 10).

Contudo, North (2005) adere explicitamente ao conceito de não-ergodicidade de Paul Davidson (1982-83). Esta elaboração de sua abordagem sobre o tema da incerteza o aproxima da variante procedimental associada à incerteza fundamental. A transição de um conceito restrito para um mais amplo de incerteza procedimental é um dos principais fatores de divergência entre a teoria de North e as abordagens mais próximas à teoria neoclássica, que incorpora somente fatores associados à incerteza fraca.

Uncertainty in a Non-ergodic World é o título do segundo capítulo do livro de North, no qual define o conceito de incerteza de forma abrangente, dividindo-a em cinco categorias.

A primeira categoria de incerteza é aquela que pode ser reduzida pelo incremento de informação, dado o estoque de conhecimento¹². O acúmulo de informações sobre certas atividades humanas leva à maior previsibilidade destas ações, a despeito do estoque de conhecimento se manter constante.

Porém, o aumento do estoque de conhecimento, segundo North, foi a fonte primordial da elevação do bem-estar da humanidade. Em alguns casos, o estoque de conhecimento se expande sem que se altere a estrutura de incentivos da sociedade, que é constituída pelo arcabouço institucional existente. É precisamente este o caso em que se encaixa a segunda categoria de incerteza, que pode ser reduzida por meio do aumento do estoque de conhecimento dentro da mesma estrutura institucional. A História nos mostra que a inventividade humana, mesmo na ausência de incentivos institucionais, mostrou-se pujante

ao seu arcabouço analítico (Dequech, 2007: 7).

ao longo dos tempos. Outras fontes de aumento do estoque de conhecimento foram as mudanças nos preços relativos e as alterações nas crenças¹³, ambas causas de realocações de recursos.

A incerteza também pode ser reduzida através da alteração do arcabouço institucional, que promove a mudança da estrutura de incentivos predominante. Para North, este foi (e continua sendo) o principal meio pelo qual a humanidade buscou (e busca) alterar o ambiente em que vive. A mudança institucional altera os incentivos para a realização de atividades cooperativas, para a busca de inovação, para os investimentos em capital humano e muda os custos de transação nos mercados.

A quarta categoria de incerteza é a derivada de novas situações, que exigem a reestruturação das crenças. A adequação da resposta a estas situações depende de quão novas elas são e da herança cultural dos agentes. Se a herança cultural predominante está preparada para lidar com estes novos problemas, os agentes podem tornar o ambiente mais previsível. North (2005: 18) utiliza como exemplo a ascensão da economia de mercado. Segundo ele, as economias cuja herança cultural levou à construção de instituições que promoveram trocas impessoais sucederam em lidar com a mudança do ambiente. Falharam aquelas que mantiveram as trocas pessoais como relação predominante.

Finalmente, a quinta e última categoria é denominada incerteza residual. Embora a incerteza em relação ao ambiente físico tenha sido reduzida ao longo do tempo (resultando no aumento da incerteza sobre o ambiente humano, consequência da maior complexidade social), o componente residual que leva às crenças não-rationais tem um papel importante na organização das sociedades.

Então, a incerteza pode ser minorada de diversas formas, inclusive pelas instituições e pela mudança institucional. Como vimos, as instituições existem para reduzir a incerteza. Mas como isto ocorre? Para entendermos esta relação, temos de estudar o conceito de custos de transação.

¹² North (2005: 17) entende como conhecimento a identificação de regularidades no ambiente físico e humano, que resulta em explicações organizadas deste ambiente, não necessariamente certas.

¹³ North define “*beliefs*” como “*crystallized mental models*”, diferente de muitos economistas do *mainstream*, para os quais “*beliefs*” são crenças probabilísticas (não modelos) e mudam com nova informação, sem que precisem mudar os modelos. A partir da definição de North é possível o aumento de informação sem a alteração das *beliefs*. Ou seja, a mudança de informação e/ou conhecimento pode reforçar as crenças, ao invés de alterá-las.

North (1990: 12) adota a idéia de Coase (1937), segundo a qual os resultados da teoria neoclássica somente seriam factíveis em um ambiente de custos de transação nulos. Neste caso, as questões institucionais não seriam relevantes para o estudo da Economia. Do contrário, quando é custoso transacionar, as instituições importam.

Os custos totais de produção são constituídos por dispêndios de recursos utilizados tanto na transformação de atributos físicos de um bem, quanto em sua transação – definição, proteção e aplicação dos direitos de propriedade dos bens (North, 1990: 28).

Então, os custos de transação surgem por conta dos custos de obter informações a respeito das unidades transacionadas, que consistem no custo de mensuração dos atributos das unidades ou no custo de aplicação (*enforcement*) dos contratos envolvidos na transação.

Os bens, serviços e performance dos agentes possuem diversos atributos, dos quais derivam sua utilidade. O nível destes atributos não é uniforme. A necessidade de obter informação acerca do nível dos atributos individuais de cada unidade transacionada é que dá origem aos custos de mensuração. Como a obtenção destas informações é bastante custosa, dificilmente a mensuração de todos os atributos envolvidos na transação é completa ou totalmente precisa.

As informações sobre as características das unidades transacionadas são assimetricamente distribuídas entre os agentes. Este aspecto e suas conseqüências econômicas é um tema bastante explorado pela crítica aos modelos mais tradicionais de equilíbrio geral, basta lembrarmos o célebre artigo de George Akerlof, *The Market for Lemons*.

Quando o fluxo de renda derivado de um ativo pode ser afetado pelos agentes envolvidos na troca a atribuição de propriedade torna-se crítica. Neste caso, o fluxo de renda torna-se variável e imprevisível, pois ambos os agentes tentarão capturar uma parte da renda contestável.

Se assumíssemos que os bens e serviços são homogêneos e a informação está disponível a todos os agentes, não haveria nenhum problema de aplicação dos contratos, pois estes seriam perfeitos e cobririam adequadamente todos os aspectos relevantes envolvidos na transação. Mas a partir do momento em que há custos de mensuração do nível dos atributos dos bens e serviços e as informações relativas a esta mensuração são imperfeitas, surgem

custos de aplicação dos contratos. Um destes custos de aplicação é o custo de monitoramento, bastante explorado nas abordagens que tratam de problemas de agente-principal.

A aplicação dos direitos de propriedade de um bem pode se dar através de retaliação por parte do parceiro que for lesado na transação, pode ser imposta por sanções sociais, pode também ser fruto de códigos de conduta internalizados ou por coerção de um terceiro agente, o Estado.

“[W]ithout institutional constraints, self-interested behavior will foreclose complex exchange, because of the uncertainty that the other party will find it in his or her interest to live up to the agreement. The transaction cost will reflect the uncertainty by including a risk premium, the magnitude of which will turn on the likelihood of defection by the other party and the consequent cost to the first party. Throughout history the size of this premium has largely foreclosed complex exchange and therefore limited the possibilities of economic growth” (North, 1990: 33).

Em suma, os custos de transação são os custos de especificação do que é trocado e de imposição dos contratos (*enforcement*). Nos mercados econômicos são especificados (medidos) os atributos dos bens e serviços (aspectos físicos e direitos de propriedade) ou a performance dos agentes. Os aspectos físicos têm características objetivas, enquanto os direitos de propriedade são legalmente definidos.

Finalmente, apresentados estes conceitos, podemos esboçar a relação entre as hipóteses comportamentais do modelo, os custos de transação e as instituições.

Os direitos de propriedade são direitos de apropriação dos indivíduos sobre sua força de trabalho e sobre os bens e serviços que possuem. A apropriação é uma função da estrutura institucional vigente. Como há custos de transação positivos, sejam quais forem os direitos de propriedade, estes direitos nunca são perfeitamente mensurados e aplicados. Portanto, pode haver incentivo para que alguns agentes despendam recursos para apropriar-se dos valores dos atributos que estão em “domínio público”.

“Institutions provide the structure for exchange that (together with the technology employed) determines the cost of transacting and the cost of information. How well institutions solve the problems of coordination and production is determined by the motivation of the players (their

utility function), the complexity of the environment, and the ability of the players to decipher and order the environment (measurement and enforcement)” (p. 34).

A qualidade das instituições dependerá das características que afetam o comportamento dos agentes, bem como os custos de transação prevalecentes na sociedade. Conforme esta última assume formas mais complexas de organização, o nível de especialização aumenta, levando à maior interdependência entre os agentes na atividade econômica e ao conseqüente aumento potencial dos custos de transação. Estabelecer e aplicar os direitos de propriedade torna-se uma tarefa bem mais difícil. Neste contexto, quanto maior a especialização e a variabilidade dos atributos a serem medidos, maior será a importância das instituições, ao garantir que os termos do contrato sejam bem definidos e aplicados, além de estabelecer restrições informais ao comportamento dos agentes quanto ao descumprimento dos contratos. Ou seja, custos de transação elevados implicam direitos de propriedade mal definidos e, portanto, se não houver um terceiro agente que estabeleça instituições que reduzam estes custos de transação (através da definição e aplicação de direitos de propriedade), o crescimento econômico será prejudicado.

A relação entre o aumento da complexidade social, os custos de transação e a constituição da estrutura institucional será explorada mais adiante, principalmente ao abordarmos a questão do Estado. Contudo, agora passaremos à apreciação das características da estrutura institucional. Até aqui, examinamos a natureza das instituições e por que elas surgem; a partir de agora mostraremos quais são elas.

As instituições são formadas por restrições informais e regras formais. Além de apresentar as principais características de ambas, trataremos também das questões referentes à aplicação das mesmas.

North dá grande importância às restrições informais, diz que as mesmas não podem ser consideradas somente um apêndice às regras formais, posto que, regras iguais em países diferentes resultam em resultados desiguais (North, 1990: 36). Mas qual é a fonte das restrições informais? Elas advêm da informação transmitida socialmente, fazem parte da cultura de um povo.

Cultura pode ser definida como a “transmissão de uma geração à outra, via ensino ou imitação, de conhecimento, valores e outros fatores que influenciam o comportamento”

(North, 1990: 37), provendo uma estrutura conceitual baseada na linguagem que codifica e interpreta as informações captadas do ambiente.

As restrições informais estão imersas nas sociedades modernas. Elas são extensões, elaborações e modificações de regras formais; normas de comportamento sancionadas socialmente; e padrões de conduta internalizados.

Para North, as restrições informais modificam-se muito vagarosamente, ele explica esta inércia por meio das convenções¹⁴, que define como sendo regras que não são feitas de modo consciente e que é do interesse de todos mantê-las (North, 1990: 41). Em um contexto de custos de transação não-nulos é do interesse dos pares que algum padrão seja seguido, a fim de diminuir estes custos, assim, alguns padrões de trocas tornam-se auto-aplicados (*self-enforcing*).

Mas existem restrições informais que não são auto-aplicadas. Estas restrições diminuem os custos da troca através de formas de medida tradicionais ou podem tornar a aplicação de um direito de propriedade por parte de um agente mais eficiente. Bem mais difícil, segundo North, é teorizar sobre os códigos de conduta internalizados (North, 1990: 42).

As restrições informais impactam o desempenho econômico de curto e de longo prazo. No curto prazo, a cultura define o modo como os indivíduos processam e utilizam as informações. Desta forma, pode afetar a maneira pela qual as restrições informais são especificadas. No longo prazo, a cultura desempenha um papel importante na mudança incremental das instituições, causando *path dependence*, mas este tema será tratado posteriormente.

Quanto às regras formais, considerando-se o poder de barganha dos agentes tomadores de decisão, a função das regras é facilitar a troca, tanto econômica quanto política. As regras formais podem complementar e aumentar a eficiência das restrições informais. Elas podem diminuir os custos de informação, monitoramento e aplicação, tornando possível a utilização de restrições informais em trocas complexas (North, 1990: 46-47). Uma regra formal pode ser criada também para modificar, revisar ou substituir uma restrição informal.

Conforme a complexidade da sociedade aumenta descobrir quem está trapaceando, evitar o comportamento de “caroneiro” e estabelecer quem deve levar a cabo as punições

¹⁴ Dequech defende que as convenções não são, necessariamente, tão inerciais quanto sugerido por North.

aos desviantes torna as soluções informais ineficientes em muitas situações. As instituições políticas reduzem a incerteza, criando uma estrutura estável de troca.

A função ideal das regras é promover certos tipos de trocas, não qualquer tipo (como trocas que promovam os interesses de facções, por exemplo). Mas a criação das regras, em grande parte, é influenciada por agentes que buscam interesse privado e não o bem-estar público. A herança provinda de nossos antepassados não somente estabelece as “regras do jogo”, mas também determina quem tem acesso ao processo decisório. Com base nesta assertiva, North passa a analisar o “mercado” político, responsável pela formação da estrutura institucional formal, utilizando a abordagem dos custos de transação.

Nos “mercados” políticos, promessas de votos é que são “troçadas”. O eleitor tem pouco incentivo para adquirir informação (pois a importância de seu voto é infinitesimal) e quando o faz é de forma “localizada”, sobre políticas que lhe afetem diretamente. Além destes interesses imediatos, o que conta é o viés ideológico. A competição, pela natureza do processo político, é menos efetiva que nos mercados econômicos. Além disso, a complexidade inerente ao processo gera incerteza genuína. Como os eleitores avaliam seus próprios interesses? Como saber o que os candidatos realmente farão quando eleitos? Como saber quais as questões que afetarão os eleitores no futuro, e como os afetarão?

“Imperfect models of the complex environment that the politician (and constituent) is attempting to order, institutional inability to get credible commitment between principal and agent (voter and legislator, legislator and policy implementer), the high cost of information, and the negligible payoff to individual constituent of acquiring information all conspire to make political markets inherently imperfect” (North, 2005: 54).

É a na esfera política que se definem e impõem as regras econômicas formais. Estas regras são, grosso modo, os direitos de propriedade, que definem a posse, uso, direitos à renda, e alienabilidade dos recursos e ativos, como expressos em leis e regulações. Por esta razão, de acordo com North (1994: 361) “não é de se surpreender que mercados econômicos eficientes sejam tão excepcionais”. Fica claro, portanto, como as instituições formais afetam a performance econômica na teoria de Douglass North. A ineficiência dos mercados econômicos provém da esfera política, onde são determinados os direitos de propriedade. Mais recentemente, North, juntamente com John Wallis e Barry Weingast, desenvolveu uma teoria mais complexa sobre como se dá a interação entre as esferas

econômica e política. Antes de finalizarmos sua teoria institucional, faremos uma breve apresentação desta “teoria do Estado”.

Das organizações prevaletentes em uma sociedade, a mais importante e poderosa é o Estado (North, Wallis e Weingast 2006: 4), cuja função prioritária é a obtenção e manutenção da ordem social, alcançada por meio da prevenção e/ou restrição da violência. “*Every society has to solve the fundamental problem of providing social order. In the simplest terms, human violence must be prevented or contained*” (*idem*). Para que o Estado possa cumprir com este objetivo é preciso que os sistemas político e econômico sejam compatíveis. A partir desta visão, os autores procuram desenvolver uma teoria integrada do comportamento econômico e político, sem a qual, segundo os mesmos, seria impossível compreender os processos históricos de crescimento econômico. Os autores sugerem que os sistemas políticos atuam sobre o processo econômico a fim de obter estabilidade política, controle da violência e ordem social.

Fundamental para esta teoria é o conceito de *ordem social*.

“*Social orders are composed of constituent systems, such as the economic, political, military, and religious systems. Organizations are central to all aspects of social order – economic, political, religious, and social*” (p. 5).

São identificadas três formas de ordem social ao longo da História. A primeira é denominada *ordem social primitiva*, na qual predominava um método primário de subsistência, baseado na caça e coleta. Tal forma de ordenação social perdurou até a Revolução Neolítica. A segunda é a *ordem de acesso limitado*, predominante há cerca de 10.000 anos, que equacionou o problema da violência por meio da manipulação política do sistema econômico, gerando renda a grupos privilegiados, através da restrição dos agentes à entrada, tanto no plano político, quanto no plano econômico. Como a violência põe em risco a geração de renda, os grupos sociais beneficiados têm grandes incentivos para apoiar mecanismos de contenção de violência e apoiar o regime predominante, gerando estabilidade da ordem social. A terceira forma é a *ordem de acesso aberto*, onde a ordem social é garantida por meio da competição política e econômica, ao invés da geração de renda a grupos privilegiados. Desenvolveu-se nos últimos 300 anos e, segundo os autores, é a ordem social predominante nos atuais países desenvolvidos.

As ordens sociais primitivas impossibilitam a criação de organizações complexas. Por outro lado, ordens de acesso limitado permitem a criação destas organizações, mas têm de restringir a criação das mesmas, a fim de gerar renda a grupos exclusivos. Por fim, as ordens de acesso aberto garantem livre acesso à criação de organizações, estimulando competição tanto na esfera econômica, quanto na esfera política, gerando um rico ambiente organizacional.

North, Wallis e Weingast (2006: 5) também associam outros aspectos a cada forma de ordem social. Em ordens de acesso limitado prevaleceriam a sistemática criação de renda para grupos privilegiados (*rent-creation*), poder de mercado, privilégios e grande diferenciação das elites em relação às outras classes. Além disso, impediriam o surgimento de mercados robustos e desenvolvimento econômico de longo-prazo. As ordens de acesso aberto, por outro lado, garantiriam condições simetricamente opostas às vigentes nas ordens de acesso limitado, constituindo um ambiente de competição sistemática entre os agentes econômicos, livre entrada nos mercados (políticos e econômicos), mobilidade social, além de prósperos mercados e desenvolvimento de longo-prazo.

Neste arcabouço teórico, os sistemas político e econômico estão organicamente ligados. Assim, ambos tendem a ser de acesso limitado ou de acesso aberto, simultaneamente, o que os autores denominam de *teoria do duplo equilíbrio*. Isto equivale a dizer que mudanças fundamentais em um sistema (político ou econômico) não podem ocorrer sem alterações equivalentes (e simultâneas) no outro sistema.

Visto as principais categorias de instituições, podemos unir os conceitos apresentados em uma teoria das instituições.

O autor diz que sua teoria das instituições é construída a partir de uma teoria do comportamento humano combinada a uma teoria dos custos de transação. Se adicionado a isso tivermos uma teoria da produção, chegamos a uma análise do papel das instituições na performance econômica.

“It takes resources to define and protect property rights and to enforce agreements. Institutions together with the technology employed determine those transaction costs. It takes resources to transform inputs of land, labor, and capital into the output of goods and services and that

transformation is a function not only of the technology employed, but of institutions as well. Therefore, institutions play a key role in the costs of production.

(...)

A hierarchy of rules – constitutional, statute law, common law (and even bylaws) – together will define the formal structure of rights in a specific exchange. Moreover, a contract will be written with enforcement characteristics of exchange in mind. Because of the costliness of measurement, most contracts will be incomplete; hence informal constraints will play a major roles (sic) in the actual agreement. These will include reputation, broadly accepted standards of conduct (effective to the extent that the conduct of the other parties is readily observable), and conventions that emerge from repetitive interactions” (p. 61).

Conforme o ambiente torna-se mais complexo a incerteza aumenta e, portanto, aumentam os custos de transação, que tornam mais difícil a definição e aplicação dos direitos de propriedade dos agentes envolvidos na troca¹⁵. Este ambiente levaria à diminuição das trocas, pois seus custos seriam muito elevados. Contudo, as instituições – ao definirem bem os direitos de propriedade, estabelecerem restrições informais à trapaça e serem eficientes na aplicação destas regras e restrições – fazem com que a interação entre os agentes seja mais previsível, diminuindo a incerteza da troca e, conseqüentemente, os custos de transação, aproximando a situação do caso neoclássico. Estas instituições, portanto, estimulariam as trocas e o crescimento econômico.

Temos agora uma teoria do papel das instituições sobre o desempenho econômico. Porém, a teoria não está completa. A mudança institucional é um fenômeno fundamental para entendermos o desenvolvimento desigual entre as nações ao longo da História. Portanto, o próximo capítulo será dedicado ao tema da mudança institucional, quando teremos condições de concluir o modelo sobre o desempenho econômico no capítulo terceiro.

2.2. Instituições, Mudança Institucional e Desempenho Econômico

Passamos agora a uma questão crucial para o entendimento da relação entre instituições e crescimento econômico: a mudança institucional. Vimos como North associa várias instituições aos fenômenos econômicos. Contudo, examinar o processo de crescimento,

¹⁵ A relação ambígua entre custos de transação e direitos de propriedade estabelecida por North será explorada mais à frente.

pela própria natureza do fenômeno, requer a análise destas relações ao longo do tempo. Neste sentido, o que nos importa aqui é como as instituições influenciam e são influenciadas, dinamicamente, pelo crescimento econômico. Com este fim, North separa os conceitos de instituições e organizações. As instituições são as regras do jogo, as organizações os jogadores, esta interação determina a mudança institucional (North 2005: 59).

“The purpose of the rules is to define the way the game is played. But the objective of the team within that set of rules is to win the game – by a combination of skills, strategy, and coordination; by fair means and sometimes by foul means. Modelling the strategies and the skills of the team as it develops is a separate process from modelling the creation, evolution, and consequences of the rules” (p. 4-5).

A parte final desta citação abre espaço para uma possível convergência entre North e a corrente evolucionária neo-schumpeteriana, dada a ênfase dos últimos em aspectos relacionados às estratégias e habilidades desenvolvidas pelas organizações “vencedoras” no processo concorrencial. Para North, o modo como estas organizações irão evoluir depende da estrutura institucional, que, por sua vez, é afetada por estas organizações.

“Modelling organizations is analyzing governance structures, skills, and how learning by doing will determine the organization’s success over time. Both what organizations come into existence and how they evolve are fundamentally influenced by the institutional framework. In turn they influence how the institutional framework evolves” (North, 1990: 5).

As organizações são formadas por grupos de indivíduos unidos por objetivos comuns. Estas organizações podem ser econômicas, políticas ou sociais. As instituições prevalentes definem as oportunidades do sistema e as organizações que surgem, refletem, justamente, as oportunidades desta matriz institucional. A matriz institucional dita o conjunto de oportunidades, quer sejam elas incentivadoras de um padrão dinâmico ou estagnacionista; produtivista ou financeiro; redistributivista ou concentrador. As organizações que surgem refletem a estrutura de incentivos, que, por sua vez, definem a direção dos investimentos em habilidades e conhecimentos. A quantidade de investimento em educação formal, disseminação de conhecimento e pesquisa pura e aplicada depende das percepções predominantes entre os líderes das organizações políticas e econômicas de uma sociedade.

Como as organizações afetam o grau de cooperação e coordenação dos agentes e isto, por sua vez, impacta a produtividade, o crescimento econômico depende da formação de uma estrutura institucional que possa criar e sustentar o tipo de organizações necessárias para a cooperação entre os indivíduos. De acordo com esta visão, os países ricos teriam desenvolvido instituições capazes de gerar uma rica variedade de organizações, complexas e sofisticadas, que promoveram o dinamismo econômico e social dos mesmos.

Mas a relação causal entre instituições e organizações opera em ambos os sentidos. Se, por um lado, certas estruturas institucionais dão suporte para determinados tipos de organização, enquanto para outros tipos não; por outro, os dirigentes à frente das organizações, percebendo novas oportunidades, induzirão (ou tentarão induzir) a mudança institucional, alterando (ou tentando alterar) as normas legais, através da influência no processo legislativo ou na aplicação das regras. As mudanças ocorrem porque os agentes percebem que a reestruturação das trocas pode trazer benefícios. Esta percepção pode ocorrer devido a fatores exógenos, como a mudança de preços ou qualidade de um produto estrangeiro concorrente, por exemplo. Mas a fonte mais efetiva de crescimento de longo prazo é o aprendizado dos indivíduos e das organizações.

Portanto, temos de aprofundar alguns aspectos cognitivos de sua teoria da mudança institucional, principalmente no que tange ao processo de aprendizado. Para tanto, retomaremos a discussão iniciada na seção anterior, começando pelo esclarecimento do conceito de ergodicidade.

O ser humano, no esforço de diminuir a incerteza a que está exposto, acaba por alterar seu ambiente, gerando novas fontes de incerteza. Esta é a principal característica de um mundo não-ergódico.

“Exactly what is that is changing all the time? Is it the physical world? Yes, that is changing, but our subject matter is the human environment. And we have made immense strides at rendering that environment more predictable today. Can we, therefore, predict what it will be like tomorrow? The answer is that the time horizon for such prediction to be accurate is very short. The changes in the environment that we make today create a new and in many cases novel environment tomorrow – novel in the sense that we have no historical experience that prepares us to deal with it” (North, 2005: 20).

Para transformar a realidade, com vistas a certo fim, é preciso compreendê-la, mesmo que de forma imperfeita. Desvendar o processo de mudança econômica requer a compreensão de como os agentes percebem o mundo, como a mente analisa o ambiente externo e como processa as informações recebidas. Os indivíduos desenvolvem “teorias”, a fim de adquirir uma (vaga) percepção da realidade. O aprendizado do ser humano, ou seja, a geração da estrutura que interpreta (e reinterpreta) os sinais recebidos pelos sentidos, é crucial para a abordagem cognitiva empregada por North. A partir disto são derivados os *sistemas de crença* e a *cultura*, determinantes das escolhas que são feitas pelo ser humano. A lógica do processo é a seguinte: as crenças que a humanidade desenvolve determinam suas escolhas, que, por sua vez, estruturam as mudanças no ambiente humano. Contudo, este processo não é linear, dado que existem conseqüências não-intencionais que podem ocorrer devido à compreensão imperfeita do ambiente e, conseqüentemente, à natureza imperfeita das regras formais e restrições informais (p. 2). Mas como estes sistemas de crenças são formados?

A arquitetura inicial da estrutura cognitiva responsável pelo aprendizado é genética. Ao longo da vida, contudo, tal arquitetura desenvolve-se de acordo com as experiências adquiridas pelo indivíduo. Estas experiências podem vir do ambiente físico ou sócio-cultural em que o indivíduo se encontra. A estrutura cognitiva é formada por categorias: classificações que organizam nossas percepções, evoluindo gradualmente desde a infância. Estas classificações servem de base para a construção de modelos mentais, que explicam e interpretam o ambiente, geralmente tendo um propósito específico. Tanto as categorias, quanto os modelos mentais, são sensíveis às informações provenientes de novas experiências. Tais informações podem reforçar as categorias e modelos desenvolvidos, mas também podem levar à modificação de ambos (North, 1994: 362-363).

Conforme North, a mente ordena e reordena os modelos mentais, adaptando-os progressivamente, de seus propósitos específicos originais para formas cada vez mais abstratas, tornando-os capazes de processar outras informações. Andy Clark e Annette Karmiloff-Smith (1993) denominam esta característica como “redescrição representacional”.

“The capacity to generalize from the particular to the general and to use analogy is a part of this redescription process. It is this capacity that is the source not only of creative thinking but

also of the ideologies and belief systems that underlie the choices humans make” (North, 1994: 363).

O aprendizado de um indivíduo, como ressaltado anteriormente, é influenciado pelas experiências vividas no ambiente sócio-cultural. De fato, a cognição humana não é apenas influenciada pela cultura e sociedade, ela é efetivamente um processo sócio-cultural (North, 2005: 34).

Estes sistemas de crença são as representações internas (à mente) do ambiente humano. As instituições, por sua vez, são as estruturas impostas ao ambiente pelo ser humano, a fim de obterem os resultados que desejam alcançar.

“Belief systems therefore are the internal representation and institutions the external manifestation of that representation. Thus the structure of an economic market reflects the beliefs of those in a position to make the rules of the game” (North, 2005: 49-50).

Cultura é a transferência intergeracional de normas, valores e idéias. Isto permite que o aprendizado de gerações pretéritas afete diretamente o aprendizado das gerações subseqüentes. Hutchins e Hazelhurst (1992) denominam esta herança das gerações passadas como a “estrutura artefactual”, composta pelas crenças, instituições, ferramentas, instrumentos e tecnologias.

“A common cultural heritage provides a means of reducing the divergence in the mental models that people in a society have and constitutes the means for the intergenerational transfer of unifying perceptions” (North, 1994: 363).

O aprendizado de uma sociedade, incorporado na herança cultural, torna-se indescritivelmente maior do que o alcançado por uma única pessoa, ao longo de sua vida. Como Hayek (1960: 27) descreveu, a cultura é a transmissão no tempo de nosso estoque de conhecimento acumulado. Então, há uma conexão entre passado, presente e futuro. O estudo desta conexão ficou consagrado na teoria econômica pelo termo *path dependence*. *“Path dependence is not ‘inertia’, rather it is the constraints on the choice set in the present that are derived from historical experiences of the past”* (North, 2005: 52).

Podemos analisar agora, como as organizações afetam a mudança institucional.

Os tipos de informação e conhecimento requeridos pelas organizações são, em grande medida, uma função da estrutura institucional vigente. Os incentivos fornecidos pela estrutura institucional são cruciais na determinação de quais habilidades e conhecimentos são valorizados pela sociedade. Ou seja, a estrutura institucional irá direcionar a aquisição de conhecimento e habilidades e este direcionamento será fator crucial para o desenvolvimento de longo prazo da sociedade.

O comportamento maximizador da firma pode se dar sob o conjunto de restrições existentes ou a busca por maiores ganhos pode levar a organização a tentar alterar este conjunto de restrições. As organizações com poder de barganha suficiente utilizaram o sistema político para alterar as regras do jogo, quando o retorno desta opção for maior do que a opção de atuar no contexto institucional existente. Contudo, a mudança incremental da estrutura institucional é mais abrangente que as tentativas das organizações de alterarem as regras políticas de modo a aumentar sua lucratividade diretamente. As organizações irão despende recursos para encorajar a sociedade a investir nos tipos de conhecimento e habilidades que contribuem indiretamente para sua lucratividade (North, 1990: 79).

Neste contexto, no qual o investimento sistemático em habilidades e conhecimento leva a um processo evolutivo das instituições, North utiliza o conceito de eficiência adaptativa, no qual o que importa é o desenvolvimento de tipos de regras que levem a economia a evoluir ao longo do tempo. Neste conceito também é importante a disposição da sociedade em adquirir conhecimento e dinamizar o processo de aprendizado, de modo a induzir a inovação, assumir riscos e desempenhar atividades criativas.

Em um mundo de incerteza fundamental, ninguém sabe ao certo a estratégia ótima a ser seguida. Assim, a sociedade que permite o maior número de tentativas (variabilidade) terá maior probabilidade de resolver os problemas ao longo do tempo. Além de gerar modos alternativos de resolver problemas, precisamos aprender com os erros, deste modo North também ressalta a necessidade de mecanismos de eliminação das organizações que falharam. Este processo pode ser difícil de realizar, pois as soluções adotadas são baseadas em ideologias que podem não respeitar o critério de eficiência adaptativa.

O parágrafo acima converge claramente com a visão neo-schumpeteriana, de que é necessária a promoção de comportamentos inovadores (variabilidade) e um ambiente de concorrência (seleção). North (1990: 81) cita o livro de Nelson e Winter, *Uma Teoria*

Evolucionária da Mudança Econômica, como sendo uma importante referência sobre estas questões. Contudo, North vai além do enfoque neo-schumpeteriano, estendendo a importância do processo de seleção à concorrência entre organizações políticas, enquanto os últimos enfatizam essencialmente a competição interfirmas.

“It is essential to have rules that eliminate not only failed economic organization but failed political organization as well. The effective structure of rules, therefore, not only rewards successes, but also vetoes the survival of maladapted parts of the organizational structure, which means that effective rules will dissolve unsuccessful efforts as well as promote successful efforts” North (1990: 81).

Apesar de frisar que o aspecto mais importante das instituições é a redução da incerteza, devido à previsibilidade que proporcionam, portanto mantendo a estabilidade, o autor não assume que as mesmas sejam imutáveis. De fato, deixa claro que parte da hipótese de que as instituições evoluem, alterando o conjunto de escolhas disponíveis. Mas, de acordo com North, essa mudança é incremental, não descontínua. A causa disto é a imersão (*embeddedness*) das instituições informais na sociedade, causando uma série de “restrições culturais” (North, 1990: 6). Exploremos mais detalhadamente este aspecto.

De acordo com o autor, o processo de mudança institucional é essencialmente incremental. A relativa estabilidade da matriz institucional ocorre por conta do conjunto de restrições formais estar assentado em uma hierarquia de regras que têm grande complementaridade entre si. Além disso, as restrições informais, de acordo com o autor, têm longa duração por tornarem-se parte do comportamento habitual.

Como forma preliminar, sua teoria da mudança institucional pode ser descrita da seguinte forma: uma mudança de preços relativos¹⁶ sinaliza para os agentes envolvidos em uma troca (política ou econômica), que uma mudança de contrato pode beneficiar um deles ou ambos. Então, haverá a tentativa de renegociação do contrato, mas, como os contratos estão inseridos em uma hierarquia de regras, a renegociação pode exigir a alteração de um conjunto maior de regras (ou violar algumas normas de comportamento). O agente que deseja melhorar sua posição de barganha pode tentar alterar este conjunto maior de regras.

No caso de uma norma de comportamento, uma mudança de preços relativos ou uma mudança dos gostos (*tastes*) levará à sua progressiva deterioração e à sua substituição por outra norma. Ao longo do tempo, a regra pode ser modificada ou ignorada e não aplicada. (North, 1990: 86). Na medida em que compensa influenciar a criação de regras e a sua aplicação, há o surgimento de organizações intermediárias (associações de classe, grupos de *lobby* etc.) entre as organizações econômicas e políticas, cujo objetivo será capturar ganhos potenciais no processo de mudança política.

Por serem importantes para sua hipótese de estabilidade, vejamos mais alguns aspectos da mudança das restrições informais. Como sugerido antes, a persistência de traços culturais mediante a mudança de preços relativos, regras formais ou situação política faz com que as restrições informais mudem à uma taxa bem menor que as regras formais. A mudança destas últimas ou de sua aplicação levará à uma situação de desequilíbrio, seguida pela evolução gradual de um novo equilíbrio entre restrições informais e regras formais.

“(...) Institutional change is typically incremental.(...) It is incremental because large-scale change will create too many opponents among existing organizations that will be harmed and therefore oppose such change. Revolutionary change will occur in the case of gridlock among competing organizations, which thwarts the ability of organizations to capture gains from trade”
(North 2005: 62).

Com base nestas considerações, North, tece algumas hipóteses sobre situações de mudança descontínua, ou seja, de mudanças radicais nas regras formais, resultantes de conquistas ou revoluções. Se os agentes não têm liberdade de permuta (tanto no campo econômico quanto no político) e não há uma estrutura institucional que torne isso possível, estes agentes podem querer alterar a matriz institucional. Como os agentes provavelmente não têm força para seguir com esta empreitada sozinhos, os mesmos formam coalizões e fazem acordos com outros grupos de interesse. North (1990: 90) diz que estas situações revolucionárias são menos descontínuas do que parecem.

Uma razão para isto é a dissolução da coesão ideológica quando o oponente comum aos grupos de interesse da coalizão é substituído. As facções tendem a se digladiar, uma vez atingido o objetivo comum. Mas North ressalta como a principal razão de continuidade em

¹⁶ Muito embora o argumento desenvolvido na maior parte de North (1990) deixe de lado a ênfase de trabalhos anteriores dada aos preços relativos, North (1990: 85-86) volta a mencionar a mudança de preços relativos como fator relevante para a mudança institucional.

situações revolucionárias a persistência de restrições informais, mesmo mediante a abrupta mudança de regras formais, criando permanente tensão e inconsistências entre ambas. As restrições informais prevaletentes são fruto de um processo de evolução gradual das mesmas como extensões das regras formais anteriores. As novas regras formais tendem a ter por objetivo a substituição das restrições informais, mas estas últimas, por fazerem parte da herança cultural da sociedade, ainda são meios efetivos de resolver problemas (sociais, políticos e econômicos) entre os agentes. O resultado deste processo é uma reestruturação das restrições como um todo, mas de forma bem menos revolucionária. Em seu livro mais recente, North

Chegamos, finalmente, às principais questões que interessam ao autor: quais os determinantes dos padrões divergentes de evolução das sociedades, *polis* ou economias ao longo do tempo? Por que economias com persistente mau desempenho perduram por longos períodos?

A primeira questão é respondida de maneira sumária por North (1990: 92), o qual diz que, nas origens da humanidade, as tribos enfrentaram diferentes problemas, com diferentes dotações de recursos, diferentes capacitações humanas em diferentes climas. Por conta de tal disparidade surgiriam diferentes soluções aos problemas comuns da sobrevivência, como diferentes línguas, costumes, tradições e tabus. Desta forma, o autor defende que não haveria razão para que as soluções sociais fossem similares. Menos trivial para North é o porquê não ocorreu a convergência entre as sociedades na medida em que os custos de informação caíram drasticamente ao longo do tempo.

Para responder à questão do por que as economias com mau desempenho persistem ao longo do tempo, temos de entender como o passado condiciona o conjunto de decisões que temos no presente e teremos no futuro. Antes, porém, de analisarmos as questões institucionais envolvidas neste tema, vamos explorar o conceito originalmente desenvolvido para tratar de seleção de padrões tecnológicos.

Paul David (1985) apresenta o conceito de *path dependence*, ao mostrar como e porque a disposição de teclas conhecida como QWERTY tornou-se o padrão utilizado em máquinas de escrever (e mais tarde nos teclados de computadores), mesmo com a presença de

alternativas mais eficientes. Brian Arthur (1989) mostra como se dá a prevalência de uma opção tecnológica em situações de tecnologias concorrentes em que ambas possuem retornos crescentes. North (1990: 94) constrói o seu argumento baseado em Arthur.

Em um contexto de duas tecnologias concorrentes, ambas com rendimentos crescentes, os agentes acumulam *learning by doing* nas respectivas tecnologias, aumentando a eficiência da mesma, de maneira análoga ao modo como evoluem as organizações. Como a taxa de rendimentos crescentes é desigual entre as tecnologias, a taxa de crescimento entre as mesmas será divergente, levando à prevalência de uma delas. Entraves em uma tecnologia, não previstos nos estágios iniciais, também podem resultar na predominância da outra tecnologia. Além disso, alguns pequenos eventos históricos podem levar ao domínio de uma tecnologia sobre a outra, mesmo que a primeira seja menos eficiente.

North (*idem*) cita quatro mecanismos auto-reforçadores. Primeiro, altos custos fixos, o qual faz com que os custos unitários caiam rapidamente com o aumento do produto. Segundo, efeitos de aprendizado, os quais melhoram os produtos e/ou baixam seus custos conforme sua utilização aumenta. Terceiro, efeitos de coordenação, os quais conferem vantagens à cooperação entre agentes econômicos com ações similares. Quarto, expectativas adaptativas, responsáveis pela crença de que o aumento da predominância no mercado levará a uma predominância ainda maior.

Estes mecanismos auto-reforçadores geram equilíbrios múltiplos, ou seja, várias soluções são possíveis e os resultados são indeterminados; possíveis ineficiências, pois não há garantia de que as tecnologias mais eficientes prevalecerão; *lock-in*, ou seja, uma vez alcançada uma solução, torna-se difícil desviar-se dela; e *path dependence*: as conseqüências de pequenos eventos podem determinar soluções que, uma vez predominantes, levam a um caminho tecnológico específico.

Agora, passemos ao problema específico da mudança institucional.

Há dois fatores que determinam o caminho da mudança institucional, retornos crescentes e mercados imperfeitos (custos de transação não-nulos). Os quatro mecanismos auto-reforçadores apresentados acima também se aplicam às instituições. Há grandes custos iniciais na criação de instituições. Há também grandes efeitos de aprendizado para as organizações que surgem em conseqüência do conjunto de oportunidades constituídos pela

matriz institucional. As organizações que emergem deste processo evoluirão de modo a obter vantagens das oportunidades definidas pela matriz institucional, mas as habilidades obtidas por estas organizações não garantem que o resultado será o aumento da eficiência social, como definido aqui. Há efeitos de coordenação diretos por meio de contratos com outras organizações e indiretamente por meio de investimentos induzidos em atividades complementares através da *polis*. Além disso, as regras formais resultarão na criação de uma variedade de restrições informais que modificam as regras formais e as estendem a uma variedade de aplicações específicas. Finalmente, as expectativas adaptativas ocorrem porque a predominância crescente de contratos firmados nas instituições vigentes reduzirá a incerteza sobre a permanência destas regras.

De acordo com North (1990: 95), se os mercados são competitivos e se aproximam de um modelo de custos de transação nulos o crescimento de longo prazo é eficiente, no sentido definido por ele. Mas se os mercados são incompletos, o *feedback* informacional é precário e os custos de transação significativos, os modelos subjetivos dos agentes, modificados pelo *feedback* imperfeito e pela ideologia, influenciarão a trajetória da mudança. Neste ambiente, as percepções dos agentes (historicamente derivadas) condicionam as escolhas dos mesmos.

Caso as instituições não fossem sujeitas a retornos crescentes e as percepções subjetivas fossem corrigidas por modelos verdadeiros, os agentes alterariam os termos de seus contratos de modo a chegarem a soluções mais eficientes para todos os envolvidos.

Mas este não é o caso e trajetórias improdutivas podem persistir. Os retornos crescentes de uma matriz institucional inicial que desincentive atividades produtivas estimulará a criação de organizações e grupos com interesses nas restrições vigentes e tentarão influenciar a organização política da sociedade com base nestes interesses. Estas instituições, de acordo com o autor, incentivarão o domínio militar da *polis* e da economia e/ou o fanatismo religioso, enquanto torna desinteressante o aumento do estoque e disseminação de conhecimentos economicamente úteis. As construções mentais subjetivas dos agentes evoluirão em ideologias que racionalizam a estrutura social e explicam o mau desempenho. Como resultado desta ideologia, surgirão políticas que reforçam os incentivos e organizações existentes.

Todas as sociedades possuem uma matriz institucional dotada de oportunidades produtivas e improdutivas. Por isto, a trajetória de qualquer país terá resultados nos dois sentidos. É importante notar, contudo, que os agentes não são apenas restringidos pelas alternativas da matriz institucional existente, mas também pelo conhecimento imperfeito sobre o modo de atingir seus objetivos. Portanto, mesmo que os objetivos dos agentes sejam direcionados para atividades produtivas, não é certo que esta meta será alcançada, podendo chegar a resultados bastante diferentes dos esperados.

As mesmas mudanças de preços relativos em duas sociedades diferentes terão conseqüências diversas, pois o poder de barganha dos grupos de interesse difere de uma sociedade para outra, desta forma as mudanças marginais em cada sociedade também serão diferentes. Além disso, os passados distintos somados ao *feedback* informacional incompleto leva os agentes das diferentes sociedades a terem modelos subjetivos diversos, induzindo-os a escolhas de políticas distintas. Portanto, não há convergência entre ambas.

E no caso da promulgação de regras formais iguais em sociedades diferentes? North (1990: 101) diz que, apesar das mesmas regras formais, os mecanismos de aplicação, as normas de comportamento e os modelos subjetivos dos agentes não são, de modo que a estrutura de incentivos efetiva é diferente entre ambas as sociedades.

Agora podemos unir os conceitos e entender melhor a afirmação feita no início de seu livro mais célebre.

*“Individuals act on incomplete information and with subjectively derived models that are frequently **erroneous**; the information feedback is typically insufficient to correct these subjective models. Institutions are not necessarily or even usually created to be socially efficient; rather they, or at least the formal rules, are created to serve the interests of those with the bargaining power to devise new rules”* (North, 1990: 16).

De acordo com o autor, os países que conseguiram superar os entraves apresentados acima se desenvolveram, aproximando-se, mesmo que de modo bastante imperfeito, do modelo de custos de transação nulos. Em sua concepção, isto só foi possível por conta do estímulo à concorrência nos mercados políticos e econômicos, baixando os custos de transação em ambos.

North tem uma visão desanimadora quanto à capacidade dos governos de implementar uma política efetiva de mudança institucional. Esta conclusão é uma derivação natural do modo como sua teoria é construída. Retomemos brevemente alguns pontos.

A relação causal básica de seu modelo é a seguinte: crenças → instituições → organizações → políticas → resultados (North, 2005: 155). Na concepção do autor, o modo como as crenças moldam as instituições e estas, por sua vez, condicionam a performance, geram dilemas para o processo de mudança econômica. A herança cultural das diferentes sociedades tem certa rigidez, propiciada por três motivos: 1) as crenças cultivadas pela sociedade podem ser refratárias às mudanças, pois tais mudanças podem ameaçar as crenças estabelecidas socialmente; 2) a estrutura institucional é interdependente e alterar uma instituição pode não levar aos resultados esperados, devido à interconexão entre as diversas instituições vigentes em certo contexto; 3) instituições informais não são passíveis de alterações deliberadas de curto prazo.

Além destes motivos para a inércia institucional, North menciona mais dois meios para que isto ocorra. A imperfeição do *feedback* informacional permite que crenças que levam a resultados ineficientes perpetuem-se. Além disso, modificações institucionais que afetem negativamente o interesse de líderes do processo político podem ser barradas por influência destes.

Todos estes fatores geram *path dependence* e, caso a estrutura institucional de determinada sociedade leve a resultados econômicos ineficientes, podem levar a uma situação de *lock-in*, na qual a ineficiência permanece, resultado da rigidez da estrutura institucional vigente.

Apresentamos, neste capítulo, a teoria institucional do desenvolvimento econômico de North, explorando suas principais categorias analíticas, a fim de esboçar seu modelo básico. Para finalizar, fazemos alguns comentários críticos sobre alguns de seus conceitos-chave.

Sua concepção do ambiente no qual os atores econômicos tomam suas decisões é bastante rica, dando ênfase à assimetria de informação e a questões cognitivas e de poder. Neste aspecto, sua teoria aproxima-se bastante das abordagens institucionais mais heterodoxas.

Contudo, a despeito de seu rompimento, aparentemente radical, com a teoria neoclássica, North assume um tom reconciliador ao manter a teoria da escolha (*choice theoretic approach*) em seu arcabouço analítico (North, 1990: 5). Além disso, para ele, a única forma pela qual as instituições afetam a performance econômica se dá através dos custos de transação e de produção. Diversos institucionalistas heterodoxos admitem outras formas pelas quais possa se dar esta relação (ver Chang, 2006, por exemplo).

A teoria exposta por North parece não deixar totalmente clara a relação entre custos de transação e direitos de propriedade. Em algumas passagens entende-se que a relação causal se dá dos custos de transação para os direitos de propriedade, como quando ele escreve:

“Transaction costs in political and economic markets make for inefficient property rights, but the imperfect subjective models of the players as they attempt to understand the complexities of the problems they confront can lead to the persistence of such property rights” (North, 1990: 8).

Ou na seguinte passagem:

“It takes resources to define and protect property rights and to enforce agreements. Institutions together with technology employed determine those transaction costs” (p. 61).

Em outras depende-se o contrário:

“[F]requently there will exist in Third World countries informal sectors (in effect underground economies) that attempt to provide a structure for exchange. Such structure comes at high costs, however, because the lack of formal property right safeguards restricts activity to personalized exchange systems that can provide self-enforcing types of contracts. But there is more to the issue than simply higher transaction costs” (p. 67).

A questão dos direitos de propriedade é bastante controversa e a conclusão de North, um tanto discutível. Como será abordado no capítulo seguinte, várias instituições públicas são essenciais para a eficiência da inovação efetuada dentro das empresas, como explicitado pelo conceito de Sistema Nacional de Inovação, de Nelson.

Talvez o ponto mais crítico da teoria de North seja sua caracterização das economias desenvolvidas e a função da competição nas mesmas, como, por exemplo, sua função no processo de aprendizado.

“While idle curiosity will result in learning, the rate of learning will reflect the intensity of competition among organizations. Competition, reflecting ubiquitous scarcity, induces organizations to engage in learning to survive. The degree of competition can and does vary.

The greater the degree of monopoly power, the lower is the incentive to learn” (North 1994: 362).

Para ele, as economias avançadas possuem mercados de intensa competição e baixos custos de transação, aproximando-se dos casos estudados na Economia neoclássica. Isto ocorreria porque a alta competição eliminaria o problema de informação assimétrica e incompleta (North, 1990: 15). Contudo, o autor não deixa claro de que forma isso se daria. Além disso, sua descrição dos mercados avançados, como similares ao caso neoclássico, é bastante duvidosa.

III. Nelson: Tecnologia, Instituições e Crescimento

3.1. Definição de Instituições

Nelson (2005: 149) identifica similaridades entre as definições de instituições utilizadas por diferentes autores. Defende que praticamente todos eles se interessam pela interação humana, em contextos onde a ação de um indivíduo – para que seja eficaz e atenda a seus interesses – tem de levar em conta o que os outros farão.

Com base no que vimos no primeiro capítulo, podemos dizer que esta é uma afirmação razoável. No que tange a Douglass North, constatamos que, de fato, é este o seu foco ao tratar de instituições. Várias das passagens citadas no capítulo anterior corroboram esta asserção. Adicionamos aqui uma passagem não mencionada anteriormente que deixa claro este ponto: “[i]nstitutions include any form of constraint that human beings devise to shape human interaction” (North, 1990: 4).

Apesar deste fator comum entre os institucionalistas, não há uniformidade entre as abordagens, focando-se em elementos bastante diversos como transações entre unidades econômicas (abordagem dos custos de transação), transações interpessoais dentro das unidades econômicas (abordagem do agente-principal) e problemas de coordenação.

Nelson não afirma que as diversas definições utilizadas estão erradas, nem se pretende propor uma definição geral para instituições. Diz que diferentes definições podem ser úteis para diferentes análises e que seu objetivo é construir um conceito de instituições específico para os fatores que determinam a performance econômica (Nelson, 2005: 141-142).

É interessante notar que, embora não condene as diferentes vertentes institucionalistas, faz uma crítica implícita e sutil à teoria northiana e a seus seguidores.

“To call the legal regime, the standard modes of organizing business, constitutional democracy and the party system usually associated with that form of government, and a belief in individual liberties and the appropriateness of capitalism, all ‘institutions’ that support economic growth is a recipe that makes coherent analysis very difficult. This is so even if all these factors are associated with economic growth” (Nelson, 2005: 151).

Desta forma, Nelson sugere uma definição de instituições que, segundo ele, seria adequada às diversas questões institucionais envolvidas no estudo do crescimento

econômico, ao mesmo tempo em que preservaria o que há de comum entre os vários estudos sobre o tema.

Contudo, sua definição procura tratar o assunto de forma diferente da maioria das análises institucionalistas em Economia, que, segundo Nelson, abordam o assunto de maneira indireta, definindo instituições de uma maneira que em alguns casos seja mais ampla e em outros casos mais restrita do que as regras do jogo, ou as crenças e valores culturais e, em seguida, analisando a forma como estes fatores moldam e restringem os padrões de interação humana na vida econômica. Sua proposta busca, em primeiro lugar, focar-se na interação humana, para depois, na medida em que seja necessário, considerar fatores mais “profundos”, que expliquem o padrão de interação observado.

Sua proposta é construída com base no conceito de “atividade econômica”, de modo a reconhecer a interação envolvida na operação da maioria das atividades produtivas, quer dentro das unidades econômicas ou entre as mesmas (*idem*). Nota-se que sua concepção de instituições é bem mais específica que as demais apresentadas, desenvolvendo todo seu argumento baseado em atividades produtivas, embora discorra brevemente sobre “instituições financeiras”, como veremos mais adiante.

Seu conceito está associado a uma função de produção, mas também sugere, implicitamente, a idéia de um processo, ou seja, surge a questão de *como* a atividade é feita. Considerações desta natureza envolvem a descrição das tecnologias físicas utilizadas, mas também necessitam de uma caracterização das “tecnologias sociais” empregadas, isto é, o modo de divisão do trabalho e a forma como o trabalho é coordenado e gerenciado (Nelson, 2005: 153-154). As tecnologias sociais “rotinizadas” são as instituições na teoria de Nelson¹⁷.

“The concept of institutions advanced here is more focused and specialized than the rules of the game, but such rules certainly comprise a large part of our institutions concept. (...) Behind the scenes certainly are broad social and cultural values, norms, beliefs, and expectations, but they definitely are behind the scenes in our formulation” (p. 154).

Nelson e Sampat (2001: 40) esclarecem melhor este ponto ao sugerirem que o conceito de instituições que adotam está ligado aos padrões de comportamento em si e não aos

fatores e estruturas que dão suporte a esse comportamento, embora, em alguns casos, seja útil utilizar o mesmo nome para ambas as coisas. Em uma comparação explícita com a definição desenvolvida por North, escrevem:

*“[T]o being embodied in and molded by particular organizational and governance structures, standardized social technologies are formed, and held in place, in the context of the broad system of norms, beliefs, and rules of the game, that prevail in a society. We propose that our social technologies concept is a useful generalization of North’s notion of the variety of particular kinds of **institutional arrangements** that are allowed by the **institutional environment**. The language we are using here associates the term institutions with the specific behavioral (and organizational) structures, and uses the term institutional environment for the more general molding forces”* (Nelson e Sampat, 2001: 41; grifos adicionados).

É importante perceber que, embora não haja uma divergência teórica irreconciliável entre Nelson e North, seus enfoques analíticos são distintos. Nelson enfatiza as “tecnologias sociais padronizadas”, incorporando de modo secundário o ambiente institucional à sua análise.

Definido o conceito de instituições, temos de apresentar a noção de rotinas, essencial para a articulação entre tecnologias físicas e sociais.

Uma rotina é um conjunto de procedimentos que levam a um resultado previsível e específico (Nelson, 2005: 155). Nas palavras do autor, é uma “receita para que algo seja feito”. Tais rotinas, quando complexas, podem ser divididas em sub-rotinas. Rotinas complexas também são ligadas a outras rotinas, incorporadas nos materiais e insumos utilizados, quer sejam para a aquisição destes insumos, quer sejam para a produção dos mesmos, por parte dos fornecedores. Além disso, há outro sentido na incorporação das rotinas aos materiais e equipamentos. O operador de uma máquina realiza os procedimentos que lhe cabem, daí em diante a máquina executa sua própria rotina.

Em uma rotina a liberdade de ação é bastante restrita. As escolhas são feitas no transcurso da mesma, cujo fluxo de ação é mais ou menos automatizado. Desta forma, as rotinas não eliminam as escolhas, mas as delimitam consideravelmente. É possível ao

¹⁷ “Under our proposed language, not all social technologies are institutions, but rather only those that have become a standard and expected thing to do, given the objectives and the setting” (Nelson & Sampat, 2001:

operador de uma rotina determinar a seqüência de alguns procedimentos a serem adotados, além de decidir sobre aspectos pontuais dentro da mesma. Mas, em grande medida, as escolhas feitas no processo são restritas e sem um grau muito elevado de deliberação, podendo ser até mesmo inconscientes.

Apesar das peculiaridades, a maioria dos elementos de operação de uma rotina é realizada de modo similar por operadores competentes, em um mesmo contexto. Para que os procedimentos sejam de conhecimento comum entre os “iniciados” é necessário que a explicação de como a rotina é realizada seja, em boa medida, codificada de algum modo. Certas vezes há também uma teoria, que explica a razão pela qual tal rotina funciona.

Contudo, uma parte não desprezível da execução de uma rotina não pode ser transmitida a alguém que esteja completamente alheio à prática da mesma, sem o conhecimento tácito de como executá-la, isto é, sem o “*learning by doing*”. Além disso, enquanto algumas rotinas são entendidas por meio de refinadas teorias científicas, outras são explicadas mais por folclore do que por algo similar a uma apreciação racional. Então, as rotinas distinguem-se pelo grau de articulação, no sentido de serem passíveis de descrição clara de todos os seus passos, e pelo grau de compreensão científica da mesma.

Mas, a despeito das observações acima, permanece o fato de que muitos elementos de uma rotina dominante em uma economia são, ao menos em suas características gerais, amplamente conhecidos e aplicados pelos que têm alguma experiência na tarefa. Isto não se deve à casualidade ou ao aprendizado individual, que eventualmente poderia levá-los às mesmas ações. Os elementos comuns de uma rotina são *culturalmente* compartilhados.

Para atuarem de forma razoavelmente eficiente, os agentes têm de dominar estes aspectos compartilhados por dois motivos. Primeiro, porque há contribuições cumulativas, ao longo das gerações, quanto ao modo de execução de uma rotina¹⁸. Segundo, porque, em geral, uma rotina não pode ser operada separadamente, faz parte de um sistema de rotinas. Estes dois fatores ressaltam o caráter social indispensável para a execução eficiente destas rotinas.

40).

¹⁸ O legado cultural, herdado das gerações pretéritas, que é determinante para o acúmulo do estoque de conhecimento de uma sociedade, é bastante explorado por North, conforme visto.

Uma rotina envolve dois aspectos distintos: uma “receita”, que independe da divisão do trabalho adotada, e um modo de divisão do trabalho e de coordenação. O primeiro aspecto diz respeito às tecnologias físicas, o segundo às tecnologias sociais. Estas tecnologias impõem um limite às escolhas que podem ser feitas. Agentes diferentes utilizam tecnologias físicas de modos diferentes, dependendo do contexto em que se encontram. Contudo, lançar mão de uma tecnologia física completamente estranha à empregada pelos outros pares pode custar caro, à medida que se perde o aprendizado social associado às tecnologias físicas usualmente empregadas. Por outro lado, como observado por Schumpeter, inovar é justamente quebrar rotinas estabelecidas. Apesar de arriscada, a inovação é a chave para o sucesso no jogo do capitalismo moderno. Os que sucederem no processo inovador, ao passarem pelo crivo do mercado, poderão usufruir vultosos ganhos.

A situação é similar para as tecnologias sociais. Podem ocorrer variações no modo de divisão do trabalho e na forma como o mesmo é coordenado, de organização para organização, em função de mudanças nas oportunidades e no contexto. Mas, em geral, é mais fácil seguir as “regras” sociais e os modos de organização do trabalho predominantes, ao invés de embrenhar-se em um caminho que possa ser considerado estranho ou mesmo inapropriado. Neste sentido, muitas vezes uma tecnologia social padronizada pode adquirir caráter de norma (Nelson e Sampat, 2001: 44). No entanto, isto não implica que tais tecnologias sociais rotinizadas sejam eficientes, se comparadas a outros modos possíveis de organizar as transações, principalmente frente a novas tecnologias físicas ou novas condições de demanda. Mas a inovação institucional – assim como a inovação tecnológica – é arriscada, não obstante o ganho potencial para os que a realizam.

O papel central das tecnologias físicas nas rotinas produtivas é amplamente reconhecido. Já a importância das tecnologias sociais para a atividade produtiva, ao menos no que tange à teoria neoclássica, é bem menos prestigiada. Nelson, então, tece alguns comentários sobre o papel das tecnologias sociais nestas rotinas, que considera crucial para o desempenho produtivo.

As rotinas envolvidas em atividades produtivas complexas não podem ser executadas por uma pessoa trabalhando isoladamente. Para entender este ponto, basta refletirmos sobre a gama de relações externas envolvidas na operação de uma (pequena) empresa, que se

estendem ao relacionamento com fornecedores, prestadores de serviços, etc. Note que, mesmo desconsiderando-se as importantes relações internas envolvidas na operação de uma rotina produtiva, ainda assim temos uma rica rede de relações necessárias à operação da mesma.

Neste sentido, definir a margem de escolha de um agente requer não somente determinar quais as tecnologias físicas disponíveis, mas também saber quais as tecnologias sociais vigentes. Para tanto, é importante conhecer o ambiente institucional (leis, aplicação das leis, costumes, etc.) que dá suporte às tecnologias sociais padronizadas (Nelson, 2005: 159).

O processo que descrevemos mostra como as instituições afetam o “modo de fazer as coisas”, coordenando as ações de indivíduos ou organizações independentes. Para a teoria neoclássica tradicional, o único mecanismo de coordenação entre os agentes econômicos resume-se ao mercado. A proposta de Nelson é que o conceito de “mercado” seja entendido como um conjunto de processos ou rotinas. Um modelo de rotinas de um mercado deve abordar como os preços são estabelecidos e como estes afetam a alocação de recursos. No entanto, também devem incorporar inúmeros outros aspectos institucionais associados à atividade econômica, que não são considerados no conceito restrito de mercado.

Como vemos, as instituições afetam as rotinas internas das organizações, criando noções de como uma organização de determinado setor deve funcionar, que, se violadas, podem trazer dificuldades para o “inovador”, tais como a restrição do crédito bancário, problemas com a mão-de-obra, etc.

Então, surgem formas organizacionais gerais, que estabelecem o modo apropriado de organizar a atividade econômica. Os modelos do Fordismo e Toyotismo, por exemplo, foram amplamente disseminados em seus conceitos gerais. Além disso, ambos tiveram “teorias” subjacentes, que buscavam explicar, de modo articulado, porque estes formatos organizacionais eram eficientes. Ou seja, estas formas organizacionais tornaram-se instituições, isto é, tecnologias sociais amplamente aceitas e difundidas (Nelson, 2005: 160).

Além de se diferenciarem pelo grau de articulação, como visto acima, as instituições também variam de acordo com seu vínculo em relação às normas e valores. Enquanto

algumas instituições são fortemente associadas ao que é considerado certo ou apropriado dentro de um certo contexto, outras são livres de juízo de valor (Nelson, 2005: 161).

Os conceitos de mercado e de formas organizacionais são bastante interligados. Como já sugerido, os modos de coordenação e divisão do trabalho que foram mais eficientes no passado, em determinado setor, são razoavelmente conhecidos pelos agentes relevantes no meio e tornam-se formas organizacionais vistas como eficientes. A divisão do trabalho é moldada e restrita pelas disciplinas acadêmicas existentes. As universidades, por sua vez, refletem (mas também sedimentam) a divisão do trabalho predominante.

Desta forma, uma empresa sabe como dividir e coordenar o trabalho necessário à sua atividade produtiva. Ou seja, o mercado de trabalho estabelece parâmetros importantes na constituição das instituições. Por outro lado, a natureza do mercado de trabalho também é, em grande medida, moldada por estas instituições. Por exemplo, por conta de regras sobre em que circunstâncias é legítimo trocar de emprego, os mecanismos envolvidos na barganha salarial, etc. (*idem*). Além destes exemplos, apresentados por Nelson, pense no caso mais concreto da influência da divisão de trabalho da Petrobras na oferta de engenheiros de petróleo no Brasil.

Apesar de seu foco estar centrado nas instituições econômicas, Nelson ressalta a importância das instituições políticas para o desempenho econômico e utiliza como exemplo as negociações salariais, que tendem a seguir procedimentos padronizados (institucionalizados). Estes padrões de interação são fortemente influenciados pelas regras formais, que, por sua vez, são o resultado de como as instituições políticas de uma nação equacionam, no marco legal, os interesses em jogo¹⁹.

O que Nelson pretende destacar em sua caracterização dos arranjos institucionais e dos ambientes institucionais prevaletentes em uma sociedade é que os mesmos não são imutáveis, mas tornam bastante difícil a ação inovadora, por conta do conhecimento cumulativo que incorporam e o caráter de norma que assumem.

Todo o esforço até aqui foi feito com vistas a identificar o papel econômico das instituições e derivar daí um conceito adequado à sua análise. Agora, passaremos à incorporação das instituições em uma teoria do crescimento econômico.

¹⁹ Como vimos, este é um dos temas mais importantes para Douglass North e está no cerne de sua explicação para a ineficiência dos mercados econômicos.

3.2. Instituições em uma Teoria do Crescimento Econômico

É razoavelmente disseminada a percepção de que o crescimento econômico está associado ao avanço tecnológico, a investimentos em capital físico e ao aumento do chamado capital humano – aspectos que Moses Abramovitz (1952) chamou de fatores “imediatos” ou “próximos”. Os modelos formais que ressaltam estes fatores, porém, não explicam os fatores subjacentes a estas fontes imediatas (Nelson, 2005: 15). Além destes, identificam-se também fatores relacionados à eficiência das empresas e à eficiência do processo de alocação de recursos. Ademais, é reconhecida a existência de uma relação entre instituições e crescimento econômico. Porém, é sobre *como* se dá esta relação que surge o pomo da discórdia.

Os neo-schumpeterianos são enfáticos em sua defesa da mudança como força primordial do crescimento econômico. Ao contrário dos economistas neoclássicos, defendem que a elevação do capital físico e humano, sem a criação de novas tecnologias, é pouco efetiva, pois não leva a incrementos significativos de produtividade. Ou seja, entendem o crescimento econômico como sendo determinado pela geração de inovação tecnológica, que aumenta progressivamente os níveis de produtividade do trabalhador (Nelson, 2005), e/ou a criação de novos mercados.

Ou seja, vêem o crescimento econômico como um processo evolucionário, guiado pela inovação. Inspirados em Schumpeter, defendem que a inovação não pode ser compreendida a partir de um arcabouço teórico no qual se assume que os agentes econômicos prevêem, de forma perfeita, as conseqüências de inovar (ou não) e o sistema econômico é considerado, permanentemente, em equilíbrio de longo prazo.

“Economic growth driven by innovation thus involves essentially the ‘creative destruction’ of older ways of doing things, and, often, of economic agents who were good at those older ways but cannot or are slow to adopt the new. If innovation stops, the pattern of economic activity may settle down into a new general equilibrium. But if innovation is continuing, which it is under virtually all theories of economic growth, the economy in motion is always at least somewhat out of equilibrium” (Nelson, 2006: 21).

Os ganhadores e perdedores deste “jogo”, que envolve a decisão-chave de mudar (ou não) o “modo de fazer as coisas”, serão conhecidos somente *ex post*, selecionados pelo processo competitivo.

Além do processo de inovação tecnológica, Schumpeter (1912) também tratou, implicitamente, das instituições quando identificou comportamentos associados ao fluxo circular, que se reforçam mutuamente. São expectativas, normas e sanções aos desviantes do padrão estabelecido, que claramente remetem a considerações institucionais. “De fato, muito da literatura atual sobre instituições é orientado a identificar as forças que levam ao comportamento de equilíbrio” (Nelson, 2006: 22). Contudo, o autor distingue o comportamento em equilíbrio estático do comportamento predominante em desequilíbrio dinâmico. A inovação contínua gera suas próprias regularidades e, para que o progresso seja sustentável, o comportamento dos agentes deve se adequar a estas regularidades. Ou seja, instituições específicas são necessárias para dar suporte ao tipo de interação que sustenta e torna produtiva a inovação (*idem*).

Contudo, enquanto é desejável que algumas instituições se mantenham estáveis, outras precisam se adaptar às mudanças do cenário. As novas estruturas institucionais, nesta concepção, são encaradas como mudanças no modo de interação entre os agentes envolvidos na produção, que são exigidas pelas (e afetam as) novas tecnologias físicas emergentes. Vários são os economistas que vêm na adequação das instituições às inovações a chave para o crescimento econômico (Freeman & Perez, 1988; Nelson, 2007; entre os regulacionistas franceses, Boyer, 1988).

De fato, o conceito de Schumpeter de inovação é mais amplo que somente o avanço das tecnologias físicas.

“Schumpeter’s conception of innovation was broad, including new ‘social technologies’ like the above, as well as technological innovation more narrowly defined. Economic development as we have experienced it also has seen the emergence and development of new non-market organizations, new professions, new laws. All of this is institutional change, as I have broadly defined the term” (Nelson, 2006: 22).

Visto o conceito amplo de inovação empregado por Schumpeter e explicitada sua importância para o processo de crescimento econômico, podemos apresentar a teoria institucional do crescimento econômico de Nelson.

Feitas as considerações anteriores, a teoria institucional de Nelson é bastante direta. O processo de crescimento econômico consiste em ganhos de produtividade crescentes, bem

como na criação de novos mercados. Como vimos, a diferenciação dentro de uma mesma rotina é bastante limitada e, portanto, a utilização de rotinas antigas limita o ganho de produtividade de seus seguidores. Assim, ganhos significativos de produtividade e/ou o surgimento de novos mercados somente são obtidos com a introdução de novas rotinas, que, em geral, requerem novas “receitas” ou tecnologias físicas. Por sua vez, para serem empregadas de forma eficiente, essas novas tecnologias físicas exigem novas tecnologias sociais (Nelson, 2005: 164).

“Following the lines I have proposed earlier, I want to argue that, while sometimes the coupling is tight and sometimes looser, changed social technologies and changed physical technologies generally go together. Sometimes change in both is induced by changed economic conditions. However, as Schumpeter had argued, in modern economies efforts at innovation have a drive of their own. In any case, the argument I want to develop is that innovation driven economic growth needs to be understood as involving the co-evolution of physical and social technologies, and that the dynamics of institutional change should be seen from that point of view” (Nelson, 2006: 23).

Sua teoria reconhece a importância das instituições que dão suporte ao mercado. Porém, não por manterem os preços próximos aos custos (como na teoria neoclássica), mas por estimularem o pluralismo em um ambiente de incerteza, no qual os agentes não sabem ao certo qual será a melhor escolha a tomar. Embora as instituições “de mercado” sejam importantes, outras instituições também desempenham papel fundamental no crescimento econômico (Nelson, 2007: 320). Há aqui uma clara analogia biológica. A grande diversidade das espécies é uma característica fundamental para a continuação da vida, em um ambiente de seleção onde não se sabe quais serão as mudanças futuras. De acordo com Metcalfe (1997), o argumento evolucionário está atado a dois conceitos fundamentais: os mecanismos causais que produzem padrões comportamentais diferentes em uma classe de agentes²⁰ (variedade) e o processo dinâmico de seleção que transforma estes diferentes comportamentos em padrões de mudança emergentes (seleção).

Como dito, seu modelo é simples e o autor não faz maiores considerações teóricas sobre as relações estabelecidas. Seu interesse está na aplicação dos conceitos apresentados, para tanto, utiliza o célebre trabalho de Alfred Chandler (1977), sobre o surgimento da indústria

de produção em massa, na segunda metade do século XIX nos Estados Unidos e o caso do surgimento da indústria de tintas sintéticas na Alemanha, mais ou menos no mesmo período, a primeira indústria baseada em ciência.

Durante fins do século XIX e início do século XX a indústria manufatureira norte-americana experimentou um imenso salto de produtividade, propiciado pelo surgimento de novas tecnologias físicas. O desenvolvimento de novas tecnologias ferroviárias e a invenção do telégrafo possibilitaram às empresas aumentar significativamente a área geográfica na qual seus produtos poderiam ser comercializados. Desta forma, as empresas da época viram alargar-se expressivamente o mercado potencial de seus produtos. Ao mesmo tempo, a tecnologia das máquinas-ferramenta permitiu altas taxas de produção.

A combinação destes fatores permitiu a obtenção de economias de escala e escopo nunca antes alcançadas, aumentando intensamente a intensidade de capital na produção e criando a necessidade de gerenciamento profissional. Porém, o aumento de capital físico e humano não são fatores independentes de crescimento, ambos são demandas criadas pela aplicação de novas tecnologias. Ou seja, o ganho de produtividade permitido pelas novas tecnologias não pode ser obtido mantendo-se o capital físico e humano constantes. As novas rotinas envolvem novas tecnologias, que, por sua vez, incorporam níveis de capital físico e humano por trabalhador maiores que o das antigas rotinas que eram utilizadas (Nelson, 2005: 165).

Além disso, as novas rotinas envolveram novas tecnologias sociais. Para explorar as oportunidades potenciais que surgiam, as firmas tinham de expandir-se para além do que era a norma vigente à época, colocando obstáculos à manutenção do modo de organização e gerenciamento familiar dos negócios. Além disso, a soma de capital exigida para os novos negócios excedia consideravelmente os recursos de um empresário individual (Nelson, 2006: 24).

O problema organizacional foi, em parte, resolvido pelo estabelecimento de uma hierarquia empresarial e, mais tarde, pela criação da forma de organização multi-divisional (forma M). As grandes companhias nascentes exigiam o trabalho de um número muito maior de gerentes, além do que poderia ser obtido entre os familiares e amigos, conforme o

²⁰ “Entities”.

costume da época. Surgiu, então, o cargo de gerente profissional, rapidamente acompanhado pela criação de escolas de gerenciamento.

Quanto à questão financeira, o volume de capital exigido pelas imensas firmas que surgiram contrastava com a configuração das instituições financeiras vigentes, criando as condições para o nascimento dos modernos bancos de investimento e mercados de capitais.

Em suma, a escala e escopo das novas firmas excederam a capacidade das empresas familiares, em termos de governança e finanças. Esta nova organização industrial modificou as crenças compartilhadas de como a economia funciona.

No turbilhão de mudanças deflagradas pela ascensão das grandes corporações vieram à tona questões legais, corporativas, trabalhistas e financeiras, que, ao longo do tempo, tiveram de ser equacionadas. Além disso, o crescente poder de mercado acumulado por estas corporações e a possibilidade de conluio entre as mesmas levou à criação de novas leis de regulação e antitruste.

Nelson (2005: 166-169) descreve o surgimento da indústria de tintas sintéticas, a primeira indústria baseada em ciência, que se deu na Alemanha, aproximadamente no mesmo período do nascimento da indústria de produção em massa nos EUA.

A análise deste processo se inicia com o surgimento de várias novas rotinas, quais sejam: i) uma nova tecnologia física para a criação de tintas, desenvolvida por pesquisadores acadêmicos, químicos alemães de fins dos anos 1860 e início dos anos 1870, que desvendaram a estrutura de componentes orgânicos; ii) uma nova tecnologia social para a coordenação do trabalho dos mesmos, o laboratório de pesquisa industrial, sem o qual a nova tecnologia física não traria seus benefícios econômicos; e iii) uma outra tecnologia social, o sistema de treinamento de químicos na tecnologia física relevante (química orgânica), baseada em universidades sustentadas pelos governos nacionais (Nelson, 2005: 166).

Temos diversas organizações envolvidas neste processo. Há as antigas firmas de produtos químicos, que obtêm novas tintas muito lentamente, pois despedem poucos recursos em pesquisa. Por outro lado, o novo tipo de firma de tintas, que investe em laboratórios de pesquisa industrial, consegue novas tintas a uma velocidade bem maior que as primeiras. Outra organização importante são as universidades nacionais, que treinam

químicos habilitados para o serviço. Finalmente, as associações industriais de produtos químicos são relevantes, pois fazem *lobby* junto ao governo, para que este invista em ensino universitário de química.

Além disso, em uma comparação entre as indústrias química inglesa e alemã, há dois mercados importantes: o mercado de trabalho para químicos e o mercado de produtos químicos. No primeiro, as indústrias nacionais têm vantagem se as universidades nacionais treinam mão-de-obra qualificada. No segundo, as indústrias nacionais têm vantagem de economias de escala quanto maior for seu mercado. No caso, o mercado britânico de tintas era significativamente maior que o alemão, mas a vantagem das firmas inglesas foi anulada pelo ganho de eficiência das firmas alemãs que realizavam maiores investimentos em P&D e se consolidam como a principal indústria de tintas no mercado.

Em ambos os casos apresentados, percebe-se a relação entre o surgimento de novas tecnologias físicas e o desenvolvimento de novas tecnologias sociais. As primeiras demandam investimentos em novas formas de capital físico e humano, enquanto as novas tecnologias sociais precisam de novas expectativas e normas, novos modos de organizar e gerenciar o trabalho, novas leis e novos programas de governo (Nelson, 2006: 25).

Nelson (2007: 319-320) identifica duas esferas de atuação das instituições nas ilustrações acima. Primeiro, como precondições, que possibilitam o surgimento das inovações. Estas instituições afetam as condições econômicas mais gerais e constituem as bases para um processo dinâmico de crescimento: um sistema financeiro que atenda às novas necessidades de financiamento, um mercado de trabalho que forneça mão-de-obra com qualificação adequada, um sistema de pesquisa universitária e um sistema legal que defina e aplique os contratos²¹.

Segundo, como instituições que sofrem a influência do processo dinâmico de crescimento, quer sejam instituições já existentes, que se transformam; quer sejam novas instituições, que surgem durante o processo. Estas instituições são específicas às novas indústrias ou tecnologias. São leis específicas a uma indústria ou tecnologia, ou o desenvolvimento de pesquisa universitária aplicada a campos particulares (Nelson, 2007: 320-321).

Do modo como foram descritos os eventos históricos, a mudança na tecnologia física deu início ao processo de co-evolução das tecnologias física e social. No entanto, se tivéssemos iniciado a análise em um ponto anterior, o desenvolvimento de uma tecnologia social seria o fato gerador do processo. O grande mercado norte-americano, por exemplo, que tornou atrativo o negócio de linhas férreas e telégrafos, foi resultado dos costumes incutidos na crescente população e na estrutura política criada, que incentivou e deu suporte para o movimento de “ida para o Oeste”. No caso da indústria de tintas, as universidades alemãs desenvolveram os estudos de química orgânica graças às políticas alemãs de incentivo à pesquisa acadêmica (Nelson, 2006: 27).

Os exemplos utilizados por Nelson ressaltam indústrias e tecnologias particulares, ao invés da economia com um todo. Contudo, Nelson (2007: 321), resgatando a visão de Schumpeter, diz que a economia tem de ser entendida através de seus diferentes setores, cada um com sua dinâmica própria. Também resalta que cada momento histórico tem um conjunto específico (e reduzido) de tecnologias e indústrias dinâmicas, que são os condutores do processo. Estas tecnologias exigem arranjos institucionais específicos, que lhes dêem suporte. O grande mercado norte-americano certamente foi um grande incentivo para o desenvolvimento da produção em massa, mas, sem o ambiente institucional adequado e o desenvolvimento de novas instituições ao longo do processo que atendessem às necessidades da nova indústria nascente, este processo não teria sido tão vigoroso.

Vimos neste capítulo a teoria de Nelson sobre o papel das instituições e da mudança econômica no crescimento econômico. Faremos agora algumas considerações finais sobre o seu modelo.

Embora não incorpore todos os tipos de comportamento abordados pela literatura institucionalista, Nelson defende que sua concepção abarca grande parte do que é mais relevante à análise econômica do crescimento. As leis, normas, expectativas, estruturas de governança e modos costumeiros de negociar e interagir dão suporte e restringem estas tecnologias sociais, tornando algumas padronizadas e outras impraticáveis.

Dada sua crítica à generalidade do conceito de instituições de North, é curioso que a análise de Nelson ressalte aspectos institucionais tão parecidos com a teoria do primeiro.

²¹ A adequação do sistema legal às necessidades econômicas é uma questão controversa. Ver Rodrik (2004).

Como vimos em seus exemplos históricos, o que Nelson chama de ambiente institucional é muito próximo do conceito de regras do jogo, de North. Embora haja a diferença entre os termos de ambos, suas análises ressaltam coisas bastante parecidas.

Apesar disso, suas posições políticas, quanto ao papel do Estado, por exemplo, são bastante discrepantes. Para North, direitos de propriedade ineficientes reduzem o crescimento econômico potencial de um país. De acordo com esta concepção, direitos de propriedade eficientes são aqueles que reduzem ao mínimo as externalidades, de forma a estimular o investimento privado. Esta visão, de forte viés liberal, em que o investimento privado seria sempre mais eficiente que o investimento público, é fortemente atacada por Nelson (2006: 42-43). De acordo com Nelson, o sistema de direitos de propriedade intelectual sobre organismos vivos foi extremamente deletério ao desenvolvimento da indústria de biotecnologia. Conclusão diametralmente oposta à posição defendida por North.

Além disso, o conceito de Sistema Nacional de Inovação, de Nelson, pressupõe, necessariamente, intensa atuação estatal na Economia, algo em relação a que North provavelmente seria bastante reticente, se não claramente contrário. Note-se que, apesar de citar várias vezes os trabalhos de Nelson em seu livro mais célebre, North (1990) não faz nenhuma menção ao conceito de Sistema Nacional de Inovação em todo o livro.

IV. Convergências, Divergências e Integração entre North e Nelson

Procuramos mostrar neste trabalho duas importantes visões sobre o papel das instituições e da mudança institucional no crescimento econômico. Apresentadas estas visões, as teorias de North e Nelson (capítulos 2 e 3), temos melhores condições de avaliar os pontos de convergência e divergência entre as abordagens, com vistas a analisar a possibilidade de integração entre as mesmas em uma teoria institucional do crescimento econômico mais refinada quanto ao papel das instituições na sociedade, mas também quanto ao poder analítico em relação ao fenômeno do crescimento, bem como quanto às propostas de políticas públicas necessárias à sua obtenção.

Esta comparação entre visões será estruturada em dois eixos, concernentes às posições teóricas e políticas de cada autor. Começamos por suas considerações teóricas, utilizando os conceitos estudados nos capítulos anteriores.

Apesar de definir instituições explicitamente apenas como restrições, Douglass North tem uma fecunda visão sobre como estas influenciam os indivíduos. Como vimos, suas considerações institucionais abarcam as funções restritiva, motivacional e cognitiva das instituições, nesta última, abordando todos os três tipos de funções cognitivas: informacional, prática e profunda. Em relação aos tipos de instituições, diz que as mesmas são formadas por regras formais (“leis, constituições, regulações, tudo que tiver a característica de ser específico e definido precisamente”²²), restrições informais (normas de comportamento e convenções) e suas características de aplicação (*enforcement*).

Nelson, por sua vez, restringe bastante a definição de instituições, associando-a às tecnologias sociais “rotinizadas”. O autor adapta o conceito de instituições ao enfoque analítico neo-schumpeteriano, reconhecendo sua importância no processo inovador. Diferente de North, para o qual as instituições afetam o desempenho econômico por influenciar as “escolhas” dos agentes em termos genéricos, Nelson associa a importância das instituições a ganhos substantivos de produtividade, na medida em que as tecnologias sociais, juntamente com as tecnologias físicas, permitem a aplicação de novas rotinas nos

processos produtivos. Ou seja, a relação causal entre instituições e crescimento econômico está muito mais focada nos processos produtivos/econômicos que a abordagem desenvolvida por North, que pretende estender-se por um conjunto imenso de fatores determinantes do crescimento.

Não obstante a diferença de foco analítico entre os autores e a crítica de Nelson à generalidade do conceito de instituições de North, o primeiro não resolve totalmente o problema da falta de especificidade do último. Sua solução consiste em agrupar as características institucionais mais amplas, apontadas por North, sob o termo *ambiente institucional*, que daria suporte às estruturas comportamentais e organizacionais mais específicas, que ele denomina de *arranjo institucional*. Ou seja, suas tecnologias sociais “rotinizadas” seriam as instituições e muito do que North entende por instituições seria rotulado como ambiente institucional, que daria suporte às instituições de Nelson.

Este é um modo de fugir à polêmica discussão sobre a definição de instituições e concentrar-se na importância das mesmas no processo de crescimento econômico. Contudo, ao ilustrar sua análise, por diversas vezes Nelson parece igualar a importância do ambiente institucional no processo de crescimento à importância de seu conceito de tecnologias sociais. Além de sugerir que, em alguns casos, os conceitos podem se confundir.

Portanto, apesar de prover um arcabouço analítico mais preciso para explicar o processo de crescimento econômico, Nelson não incorpora perfeitamente a questão das instituições em sua análise, tratando superficialmente de questões que reconhece relevantes (Nelson e Sampat, 2001: 40), se abstendo de desenvolvê-las mais detidamente, colocando-as sob a forma de um ambiente institucional.

Este é um ponto importante, pois pode levar a uma promissora integração entre as análises de ambos os autores. Por um lado, North sistematiza melhor várias idéias valiosas sobre o que Nelson, genericamente, chama de ambiente institucional; por outro, Nelson desenvolve uma teoria do crescimento muito mais precisa e direta. Tal integração pode se mostrar um meio proveitoso de aumentar nosso entendimento sobre a forma como as instituições afetam o crescimento econômico.

Há, contudo, maior divergência entre os autores quanto a outros aspectos teóricos, como a importância de uma teoria dos custos de transação para uma teoria institucional do

²² North (2003: 2).

crescimento econômico. Embora Nelson, em certa medida, tolere a abordagem dos custos de transação, a mesma está longe de ter para ele a mesma importância que assume no modelo de North.

Associada a este ponto temos a questão do tratamento diferenciado dos direitos de propriedade por parte dos mesmos. Para North, direitos de propriedade eficientes reduziram os custos de transação, aproximando as trocas do caso clássico e garantindo o crescimento. Entenda-se por direitos de propriedade eficientes aqueles que reduzem ao mínimo as externalidades, de forma a estimular o investimento privado. Por sua vez, Nelson (2006) defende posição bastante diferente ao concluir que a concessão de direitos de propriedade intelectual sobre organismos vivos foi bastante deletéria ao desenvolvimento da indústria de biotecnologia.

Explicitando alguns pontos que Nelson somente tangencia em suas considerações, Chang (2006) é mais enfático em sua crítica à ênfase nos direitos de propriedade. Embora a definição de instituições de Chang não seja inovadora²³, o autor é um crítico ferrenho de algumas abordagens institucionais na Economia, principalmente as de caráter liberal. Suas contribuições se devem mais à identificação de certas limitações das abordagens institucionalistas atuais que à construção de uma teoria institucional acabada. Sua crítica em relação à importância dada aos direitos de propriedade na literatura institucional baseia-se em três pontos: o problema do escopo, a questão da superioridade dos direitos de propriedade privados e a premissa de que quanto maior for a proteção dos direitos de propriedade melhores serão os impactos econômicos.

Quanto ao escopo, Chang (2006: 6) diz que a literatura convencional sobre direitos de propriedade não reconhece todas as formas possíveis destes direitos, identificando somente o “livre acesso”, a “propriedade privada” e a “propriedade estatal”. Contudo, o autor defende que é possível a constituição de formas híbridas de direitos de propriedade, como no caso chinês²⁴.

²³ “Institutions are systematic patterns of shared expectations, taken-for-granted assumptions, accepted norms and routines of interaction that have robust effects on shaping the motivations and behaviour of sets of interconnected social actors. In modern societies, they are usually embodied in authoritatively coordinated organizations with formal rules and the capacity to impose coercive sanctions, such as the government or the firms” (Chang e Evans, 2005: 99).

²⁴ Rodrik (2004), ao comentar sobre o “reduccionismo dos direitos de propriedade”, compara os casos de China e Rússia. Muito embora a primeira não tenha um sistema legal de direitos de propriedade privados, o que ocorre na última, os investimentos na China são bem maiores que no caso russo.

Relacionado a este ponto, Chang questiona a supremacia dos direitos de propriedade privados. Cita como contra-exemplo desta supremacia a utilização de empresas estatais nas estratégias de desenvolvimento de países como França, Áustria, Noruega e Taiwan.

Além disso, contesta a premissa de que o sistema de direitos de propriedade tenha impactos econômicos tão mais positivos quanto maior seu sistema de proteção. O autor diz que o fato de alguma proteção ser benéfica não implica na premissa de que será sempre melhor mais proteção. Ou seja, defende que há uma relação não-linear entre a proteção dos direitos de propriedade e crescimento econômico.

Tratamos até aqui, de questões teóricas relacionadas a North e Nelson. Contudo, é na esfera política que as diferenças mais marcantes entre os mesmos se explicitam, é em relação ao papel do Estado no processo de crescimento econômico que percebemos suas posições.

Grosso modo, North restringe o papel positivo do Estado a um facilitador das trocas entre os agentes, através da definição e aplicação dos contratos, de modo a reduzir ao mínimo possível os custos de transação. Por outro lado, Nelson atribui ao Estado um papel muito mais ativo na condução do crescimento econômico, encarando as políticas industriais como instrumento de crescimento. Nelson é um dos criadores do conceito de Sistema Nacional de Inovação, uma ampla gama de instituições que afetam diretamente a eficiência do processo de inovação. Nelson (1993: 5) ressalta que o termo “nacional” está ligado, em grande medida, aos governos nacionais, que têm grande responsabilidade na constituição destes sistemas.

Em outro trabalho, Nelson, juntamente com outros economistas, é contundente na afirmação do Estado como agente promotor do desenvolvimento:

“[A]s políticas públicas discricionárias têm sido importantes ingredientes das estratégias de desenvolvimento nacional, especialmente nos países em processo de emparelhamento (*catching up*), ao longo de toda a história do capitalismo moderno (...). [A]o mesmo tempo, a partir de uma perspectiva simétrica, há razões teóricas extremamente sólidas em apoio à tese de que as instituições e as políticas sempre têm importância em todos os processos de aprendizado tecnológico e de coordenação e mudança econômicas” (Cimoli *et al.*, 2007: 58).

Por sua vez, como visto no capítulo segundo, North identifica nos “mercados” políticos a fonte primária das ineficiências ocorridas nos mercados econômicos. O Estado, em sua abordagem, é visto unicamente como uma organização tolhida por interesses particularistas.

Este estudo procurou mostrar que, apesar das divergências entre os autores apresentados, há considerável espaço para o desenvolvimento de uma teoria institucional do crescimento econômico que incorpore contribuições teóricas de diferentes autores, com o objetivo de conciliar o refinamento teórico do tema das instituições ao tratamento analítico adequado do processo de crescimento econômico. Um bom exemplo desta possibilidade é a incorporação de questões cognitivas mais sofisticadas que as da ortodoxia à análise do crescimento, ponto comum entre os autores aqui tratados.

Reconhecer esta possibilidade, contudo, não significa desconsiderar as discrepâncias, principalmente quanto às conseqüências práticas, contidas na análise de cada autor. Tais diferenças são extremamente relevantes para aqueles preocupados com os resultados efetivos dos refinamentos teóricos obtidos pelas abordagens institucionais.

Referências Bibliográficas

- Abramovitz, M. (1952), “Economics of Growth”, in Haley, B. (ed.)(1952), *A Survey of Contemporary Economics*, Richard D. Irwin Inc, Homewood IL, Vol. 2: 132-178.
- Akerlof, G. A. (1970), “The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, *Quarterly Journal of Economics*, 84(3): 488-500.
- Alchian, A. (1950), Uncertainty, Evolution and Economic Theory, *Journal of Political Economy*, 58: 211–221.
- Arthur, B. (1989), “Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events”, *Economic Journal*, 99: 116-131.
- Boyer, R. (1988), “Technical Change and the Theory of ‘Regulation’”, in Dosi, *et al.* (eds.)(1988).
- Chandler, A. (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge: Harvard University Press.
- Chang, H-J. (2002), “Breaking the Mould: An Institutionalist Political Economy Alternative to the Neo-Liberal Theory of the Market and the State”, *Cambridge Journal of Economics*, 26: 539-559.
- Chang, H-J. & Evans, P. (2005), “The Role of Institutions in Economic Change”, in De Paula, S. & Dymski, G. (eds.)(2005), *Reimagining Growth: Towards a Renewal of Development Theory*, London: Zed, 99-129.
- Chang, H-J. (2006), “Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development: Some Key Theoretical Issues”, *UNU-WIDER Discussion Paper*, 2006/05: 1-16.
- Chiaromonte, F., Dosi, G. & Orsenigo, L. (1993), “Innovative Learning and Institutions in the Process of Development: On the Microfoundations of Growth Regimes”, in Thomson, Ross (ed.)(1993), *Learning and Technological Change*, London: Macmillan.
- Cimoli, M., Dosi, G., Nelson, R. e Stiglitz, J. (2007), “Instituições e Políticas Moldando o Desenvolvimento Industrial: Uma Nota Introdutória”, *Revista Brasileira de Inovação*, 6(1): 55-85.
- Clark, A. e Karmilloff-Smith, A. (1993), “The Cognizer's Innards: A Psychological and Philosophical Perspective on the Development of Thought”, *Mind and Language*, 8(4): 487-519.
- Coase, R. (1937), “The Nature of the Firm”, *Economica*, 4: 386-405.

Referências Bibliográficas

- Coase, R. (1960), “The Problem of Social Cost”, *Journal of Law and Economics*, 3: 1-44.
- Commons, J. (1934), *Institutional Economics*, Madison, WI: University of Wisconsin Press.
- David, P. (1985), “Clio and the economics of QWERTY”, *American Economic Review*, 75(2): 332-337.
- Davidson, P. (1982-83), “Rational Expectations: A Fallacious Foundation for Studying Crucial Decision-Making Processes”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 5(2): 182-98.
- Davis, L. & North, D. (1971), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Demsetz, H. (1967), Toward a Theory of Property Rights, *American Economic Review*, 57: 347–359.
- Denzau, A. e North, D. (1994), “Shared Mental Models: Ideologies and Institutions”, *Kyklos*, 47(1): 3-31.
- Dequech, D. (2004), “Uncertainty: Individuals, Institutions and Technology”, *Cambridge Journal of Economics*, 28(3): 365-78.
- Dequech, D. (2006), “The New Institutional Economics and the Theory of Behaviour under Uncertainty”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 59: 109-131.
- Dequech, D. (2007), “Uncertainty: A Typology and Refinements of Existing Concepts”, *mimeo*.
- Dequech, D. (2007-8), “Neoclassical, Mainstream, Orthodox, and Heterodox Economics”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(2): 279-302.
- Dequech, D. (2009), “Institutions, Social Norms, and Decision-Theoretic Norms”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, no prelo.
- Dosi, G. & Egidi, M. (1991), “Substantive and Procedural Uncertainty – An Exploration of Economic Behaviour in Changing Environments”, *Journal of Evolutionary Economics*, 1(2): 145-68.
- Dosi, G., Freeman, C. and Fabiani, S. (1994), “The Process of Economic Development: Introducing some Stylized Facts and Theories on Technologies, Firms and Institutions”, *Industrial and Corporate Change*, 3(1): 1-45.
- Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G. & Soete, L. (eds.)(1988), *Technical Change and Economic Theory*, London: Francis Pinter Publishers.
- Eggertsson, T. (1990), *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.

Referências Bibliográficas

- Eggertsson, T. (1996), “No Experiments, Monumental Disasters: Why It Took a Thousand Years to Develop a Specialized Fishing Industry in Iceland”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 30(1), 1-23.
- Elster, J. (1989), “Social Norms and Economic Theory”, *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 99-117.
- Freeman, C. & Perez, C. (1988), “Structural Crises of Adjustment, Business Cycles, and Investment Behavior”, in Dosi, *et al.* (eds.)(1988).
- Furubotn, E. e Richter, R. (1998), *Institutions and Economic Theory: The Contribution of New Institutional Economics*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Gala, P. (2003), “A Teoria Institucional de Douglass North”, *Revista de Economia Política*, 23(2): 89-105.
- Golding, W. (1954), *Lord of the Flies*, New York: Perigee, Reimpresso em Golding, W. (1988), New York: Perigee.
- Hamilton, W. (1932), “Institution”. In: Edwin, R. & Johnson, A. (1932), *Encyclopaedia of Social Sciences*, New York: Macmillan, Vol. 8, 84-89.
- Hayami, Y. & Aoki, M. (eds.)(1998), *The Institutional Foundations of East Asian Economic Development: Proceedings of the IEA Conference Held in Tokyo, Japan*, New York: St. Martin Press; IEA Conference 127.
- Hayek, F. (1960), *The Constitution of Liberty*, Chicago: University of Chicago Press.
- Hodgson, G. (1988), *Economics and Institutions*, University of Pennsylvania Press: Philadelphia.
- Hodgson, G. (1998), “The Approach of Institutional Economics”, *Journal of Economic Literature*, 36(1): 166-92.
- Hutchins, E. e Hazelhurst, B. (1992), “Learning in the Cultural Process”, in Langston, C. *et al.* (eds.)(1992), *Artificial Life II*, Redwood City, CA: Addison-Wesley.
- Mantzavinos, C., North, D. e Shariq, S. (2004), “Learning, Institutions, and Economic Performance”, *Perspectives on Politics*, 2(1): 75-84.
- Marx, K. (1867), “Das Kapital: Kritik der Politischen Oekonomie”, Hamburg: Verlag von Otto Meißner, Reimpresso em Marx, K. (1983), *O Capital: Crítica da Economia Política*, São Paulo: Abril Cultural (Os Economistas).
- Metcalf, J. S. (1997), *Evolutionary Economics and Creative Destruction*, London; New York: Routledge.
- Nelson, R. (1993), *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, Oxford: Oxford University Press.

Referências Bibliográficas

- Nelson, R. (2005), *Technology, Institutions and Economic Growth*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Nelson, R. (2006), “What Makes an Economy Productive and Progressive? What Are the Needed Institutions?”, *LEM Working Paper Series*, 2006/24.
- Nelson, R. (2007), “Institutions and Economic Growth: Sharpening the Research Agenda”, *Journal of Economic Issues*, 41(2): 313-323.
- Nelson, R. e Sampat, B. (2001), “Making sense of institutions as a factor shaping economic performance”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 44: 31-54.
- Nelson, R. e Winter, S. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press.
- North, D. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York; London: Norton.
- North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. (1994), “Economic Performance through Time”, *The American Economic Review*, 84(3): 359-368.
- North, D. (1995), “The New Institutional Economics and Third World Development”, in Harriss, J., Hunter, J. and Lewis, C. (eds.)(1995), *The New Institutional Economics and Third World Development*, New York: Routledge.
- North, D. (2003), “The Role of Institutions in Economic Development”, *United Nations Economic Commission For Europe Discussion Paper Series*, 2003.2.
- North, D. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton: Princeton University Press.
- North, D. e Thomas, R. (1973), *The Rise of Western World: A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C., Wallis, J. J. e Weingast, B. R. (2006), “A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History”, *NBER Working Paper Series*, 12795.
- Perez, C. e Soete, L. (1988), “Catching Up in Technology: Entry Barriers and Windows of Opportunity”, in Dosi, G. *et al.* (eds.)(1988).
- Portes, A. (2006), “Institutions and Development: A Conceptual Reanalysis”, *Population and Development Review*, 32(2): 233-262.
- Rodrik, D. (2004), “Getting Institutions Right”, *CESifo DICE Report*, 2/2004.
- Rodrik, D. (2007), *One Economics, Many Recipes*, Princeton: Princeton University Press.

Referências Bibliográficas

- Rutherford, M. (1995), “The Old and the New Institutionalism: Can Bridges Be Built?”, *Journal of Economic Issues*, 29(2): 443-451.
- Schotter, A. (1981), *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Schumpeter, J. A. (1912), *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig: Duncker & Humblot, Reimpresso em Schumpeter, J. A. (1982), *A Teoria do Desenvolvimento Econômico*, São Paulo: Abril Cultural.
- Simon, H. (1986), “Rationality in Psychology and Economics”, *The Journal of Business*, Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory, 59(4): S209-S224.
- Smith, A. (1759), *The Theory of Moral Sentments*, London: A. Millar, Reimpresso em Smith, A. (1999), *A Teoria dos Sentimentos Morais*, São Paulo: Martins Fontes.
- Vandenberg, P. (2002), “North’s Institutionalism and the Prospect of Combining Theoretical Approaches”, *Cambridge Journal of Economics*, 26: 217-235.
- Veblen, T. (1899), *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, New York: Macmillian.
- Veblen, T. (1919), *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*, New York: Huebsch.
- Weber, M. (1904-1905), *Die protestantische Ethik und der ‘Geist’ des Kapitalismus*, Reimpresso em Weber, M. (2004), *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, São Paulo: Companhia das Letras.